



ÉDITION
MULHOUSE SUD ALSACE

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Fiers de nos artisans Fiers de nos entreprises

L'artisanat, depuis toujours, repose sur des valeurs fortes d'engagement, de qualité et d'authenticité.

Et les tendances sont plutôt bonnes concernant le dynamisme de ce secteur ces dernières années, malgré les crises successives. Grâce notamment aux programmes de reconversion professionnelle, au nouveau statut de micro-entreprise, à l'essor de l'apprentissage, aux circuits-courts, au made in France, à l'écoresponsabilité, etc ... La filière artisanale reste et restera un poumon précieux de l'économie française.

Fermital, Koch Electricité, Maisons Bois Lutz, Wanner Agencements, Les domaines qui montent et Maya Immo font partie de cette grande famille...

Mais Mulhouse et le Sud Alsace regorgent d'autres entrepreneurs audacieux qui façonnent notre paysage économique à leur manière.

Dans un monde où la responsabilité environnementale et le mieux-être occupent une place de plus en plus importante, des entreprises se démarquent pour nous offrir des bons produits (bio) au juste prix, recycler et donner une nouvelle vie à nos vêtements (Relais Est) ou encore nous apporter énergie et sérénité (Autour des Pierres).

Dans un secteur aussi diversifié que novateur, des professionnels de l'habitat partagent leur parcours, leur philosophie et leurs ambitions : agence immobilière (Top Immo), paysagiste (Horea), rénovation (Jean-Philippe Hugé), fermetures, extensions et pergolas (Sylstor) ou encore l'ameublement (Meubles Brayé, Forty Winks).

Enfin, dans une époque où nous sommes plus que jamais sensibilisés aux questions de sécurité – physiques ou numériques – des entrepreneurs mettent tout en œuvre pour protéger nos biens (Capi Sécurité), nos systèmes informatiques (NXO) ou notre quotidien (Quiétude Sécurité).

Bonne lecture !

Mélanie Munch

Dossier : Artisanat

Ils ont fait salon commun à l'occasion de la 40^{ème} édition Expo Habitat de Waldighoffen. Coup de projecteur sur ces artisans, experts, chacun dans leur domaine. Découvrez au fil de notre dossier du mois Fermital, Koch Electricité, Maisons Bois Lutz, Wanner Agencements, Les Domaines qui Montent et Maya Immo.

NXO Telecom implante un cybersoc « centre de surveillance de la sécurité informatique » à Wittelsheim

La cybersécurité est une activité phare de l'entreprise dirigée par Philippe Lehalle. Pour protéger ses clients, NXO Telecom qui se veut être « agitateur de technologie » vient de développer son centre de surveillance des cybermenaces.



Les experts d'NXO Telecom dont Sébastien Demoux et Stéphane Ariztegui dans le Cybersoc de Wittelsheim.

Pour découvrir le Cybersoc, laissons-nous guider par Sébastien Demoux, le Directeur Commercial et Stéphane Ariztegui, le Directeur Marketing. Le centre de surveillance de la sécurité informatique permet aux petites, moyennes et grandes entreprises comme pour les administrations et collectivités situées en Alsace et Franche-Comté de leur assurer en temps réel le suivi des menaces dans leurs organisations.

Les piliers du Cybersoc

L'offre de NXO Telecom s'organise autour de la Détection, la Réponse et l'Amélioration continue du traitement des menaces. « Comme les attaques sont de plus en plus complexes - ransomware, piratage de compte, violation des données, risque de perte d'activité - l'anticipation et la réactivité deviennent les nerfs de la guerre » dit le Directeur Général de l'entreprise, Philippe Lehalle. L'équipe du Soc est face à des écrans sur lesquels elle peut voir tout ce qui se passe, en ligne, chez ses clients. « Quand on sait que 90% des attaques passent par un échange mail, ça nous permet

de repérer vite, d'analyser une alerte, de lever le doute ou d'agir immédiatement » explique Sébastien Demoux. Son collègue Stéphane Ariztegui continue : « nous allons plus loin qu'un antivirus avec cette technologie. Nous détectons des menaces qu'un logiciel n'identifie pas. S'il y a une attaque : on l'isole, on élabore un plan d'action pour remettre l'outil en état de bon fonctionnement ».

Une entreprise certifiée et à la pointe

Une fois les mesures correctives apportées, NXO Telecom poursuit sa mission auprès de ses clients. En effet elle propose également d'organiser des formations à la sensibilisation du risque Cyber à destination des salariés et de leurs clients. Les experts en cybersécurité viennent encourager les utilisateurs de matériel informatique d'une entreprise à être vigilants, attentifs aux mails reçus et à ne pas cliquer sur des liens suspects. C'est tout un ensemble d'activités et d'expertises « Grâce à une expérience dans le digital depuis 30 ans » comme le rappelle Philippe Lehalle qui a permis à la

société d'obtenir des certifications importantes. Au niveau régional, l'entreprise est référencée « Audit Cyber » du programme de transformation Numérique de la Région Grand Est. NXO est aussi un « prestataire terrain » du programme France Relance, le volet sécurité du Gouvernement français. Enfin, elle est labélisée ExpertCyber par la République Française, reconnaissant son engagement pour la cybersécurité des entreprises et collectivités en France.

Matthieu Frey

NXO Telecom
8, Avenue de France - Wittelsheim
03 89 32 64 00
nxo-telecom.fr
 NXO Telecom

Découvrez la gamme MG.



Pensez à covoiturer. #SeDéplacerMoinsPolluer



Essayez. Comparez. Vous choisirez MG.



CAR AVENUE

MG MOTOR CAR AVENUE MULHOUSE
23 rue Thann - 03 89 33 19 39

Electricité Koch Bouxwiller, modernisation, diversification et partenariats pour facteurs de pérennité

Désormais aux mains de la quatrième génération, Electricité Koch célébrera son centenaire l'année prochaine. De l'électricité générale, l'entreprise familiale a étendu son activité au photovoltaïque, à la climatisation mais aussi à la domotique.

Loïc Koch est tombé dans l'électricité quand il était petit. Ses étés, il les passait naturellement aux côtés de son père. Après un bac technologique, spécialité

côtoyer des personnes qui ne sont pas issues du milieu technique, j'ai découvert d'autres façons aussi de voir le monde l'entreprise et sa gestion. »



Electricité Koch est désormais aux mains de la quatrième génération. Une entreprise forte de ses 40 collaborateurs, dont beaucoup cumulent une trentaine d'années d'ancienneté au sein de la société familiale. DR

électrotechnique, le jeune homme change de voie pour voir autre chose avant de revenir au cœur de la société familiale. « Et si je devais refaire les choses je passerais exactement par les mêmes étapes, sourit-il. Cette parenthèse en fac de sport m'a permis de

Electricité mais aussi photovoltaïque, climatisation et domotique

À son retour il y a 14 ans, Loïc Koch passe par tous

les métiers, de la case chantier jusqu'à la carte commerciale. Après avoir fait ses armes chez CKD, son cousin, Louis l'a rejoint dans l'aventure avec, pour spécialité, la gestion de chantiers. Cette nouvelle génération a apporté avec elle un vent de modernité dans ses outils administratifs. Elle a également diversifié ses activités. Aujourd'hui, Electricité Koch réalise 25% de son chiffre d'affaires dans le photovoltaïque, 25% dans la climatisation et 50% dans son métier premier qu'est l'électricité. « Dans ce dernier secteur, nous avons développé la domotique », souligne Loïc Koch.

Au-delà des frontières régionales

L'entreprise familiale a également pris une orientation haut de gamme, ce qui lui a permis de dépasser les frontières régionales. Electricité Koch intervient ainsi aujourd'hui sur des Villas à Cannes, Chamonix, mais aussi Paris. L'entreprise a fait le choix du déplacement depuis dix ans déjà. Electricité Koch a désormais un pied à terre commercial sur Mulhouse, au cœur d'un showroom partagé, "Le Beau Détour", rue de la Somme.

Un management nouveau

Modernisation, diversification et une nouvelle façon de manager, aussi. « Chacun de nos techniciens a son propre véhicule, souligne Loïc. Cela leur permet d'aller directement sur chantier. Ils commencent leur journée à 7h30 directement sur site, et à 16h45, ils sont chez eux. » Avec ses 40 salariés, Electricité Koch ne fait plus partie de la case "petit artisan". Sa taille intermédiaire fait partie de ses forces. « Nos techniciens sont qualifiés et nos chefs d'équipes sont tous d'anciens apprentis. Jusqu'au dépannage, chacun de nos clients dispose d'un seul interlocuteur. Nous n'avons pas de sous-traitant et nous répondons aux problèmes sous 48h. »

Le tertiaire et les chantiers en déplacement pour pistes d'avenir

L'avenir se dessine à travers les chantiers en déplacement mais aussi sur le tertiaire. Un avenir qui se dessine également à travers des partenariats. « L'idée serait de proposer des chantiers en tout corps d'état partagés avec des entreprises qui nous ressemblent et avec des valeurs communes. » Et dans les années à venir, il n'est pas exclu qu'Electricité Koch s'exporte également dans le Bas-Rhin.

Emilie Jafrate

Koch - Electricité, climatisation, installateur panneaux solaires et domotique
1, rue de Bâle - 68480 Bouxwiller
03 89 40 40 17
electricite-koch.fr
KOCH Electricité Bouxwiller

Axel, l'application de gestion évolutive, dédiée au BTP

Axel, c'est l'application développée par Koch Electricité, Sondenecker et S2i Evolution. « C'est simple, nous avons croisé nos problématiques avec celle de l'électricien et nous sommes allés voir S2i. » À chaque problématique, la société d'informatique a apporté une solution dans le langage approprié. Cette application de gestion permet à l'ensemble des forces vives de l'entreprise de disposer de toutes les informations en temps réel, de l'adresse du chantier, à la couleur de la peinture, en passant par l'enregistrement des heures de chantier en direct, pour le plus grand bonheur de l'expert-comptable. Une application initialement uniquement dédiée à ces deux sociétés, mais dont la commercialisation a officiellement été lancée à l'occasion du 40^{ème} Salon de Waldighoffen. Cerise sur le gâteau, cette application peut connaître des développements adaptés aux différents cœur de métiers.

Wanner Agencements, la menuiserie artisanale premium et sur mesure, au service de son agencement intérieur

De menuisier pur à sa création en 1927, Wanner Agencements a remporté ses galons de décorateur d'intérieur au fil des années. L'entreprise familiale - entre les mains de la quatrième génération désormais - ne connaît aucune limite à la création.

L'histoire débute il y a trois générations, au cœur de la maison familiale, dans l'atelier de menuiserie de l'arrière grand-père. L'entreprise se développe au fil du temps par un déménagement. Le virage arrive en 1996, à la reprise de Stéphane et David Wanner, la quatrième génération. Les deux frères investissent dans la construction d'un atelier de 1200m² équipé d'un parc de machines numériques. En 2004, Stéphane et David poussent encore un peu plus les murs pour ajouter 400m² d'ateliers supplémentaires.

Des projets réalisés dans leur globalité

Menuisier pur et dur au départ, le métier a peu à peu glissé jusqu'à celui de décorateur / agenceur. De la cave à vin, au dressing, en passant par des portes à fleur de murs, sans oublier les plafonds en bois acoustiques... L'artisan propose tout ce qui compose l'intérieur, fort de son métier premier de cuisiniste. « Nous réalisons de nombreux projets dans leur globalité, que ce soit pour des maisons neuves ou des rénovations, souligne Stéphane Wanner. Cela nous permet de donner une cohérence en uniformisant les matériaux, tout en limitant la quantité utilisée. » La force de Wanner Agencements est cette maîtrise de l'ensemble du

processus de fabrication, de l'idée à la pose. Une fabrication réalisée sur place.

« Notre entreprise est la somme des compétences de l'ensemble de nos collaborateurs »

Le travail, la précision, le choix et la fidélisation de ses collaborateurs constituent les leviers du succès de cette entreprise familiale. Des valeurs qui expliquent également une telle longévité. « Notre entreprise est la somme des compétences de l'ensemble de nos collaborateurs », souligne d'ailleurs Stéphane Wanner. De neuf personnes à la reprise en 1996, ils sont désormais 27.

À travers la France « sur référence »

La clientèle de Wanner Agencements est issue à 80% du Sundgau, à 10% des quatre coins de la France « sur référence », du côté de Paris, du Sud de la France ou encore à Châtel. Les dix derniers % proviennent de Suisse. Avec le Covid est né Ai Cuisines Saint Louis by Wanner. Une succursale qui commercialise des produits finis, standards. Un moyen de s'installer sur un nouveau marché, celui du locatif, à destination des promoteurs immobiliers aussi, ou tout simplement plus ac-

cessibles aux primo accédants. « Certains de nos clients nous envoient leurs enfants avec des budgets plus limités. »

Un showroom pour 2024

2024 est l'année de la création d'un véritable showroom, avec mise en situation de tout ce savoir-faire artisanal. Un lieu ouvert en 2014 déjà, pour des projets bien particuliers. « C'était le loft dans lequel je vivais », explique Stéphane Wanner. Une mise en situation qui leur a permis de conquérir le cœur des architectes. « Il nous arrive même d'apporter notre aide sur des projets

annexes, pour des salles de bains, par exemple, avec la réalisation d'un petit meuble. » Un espace dans lequel sont attendues de nombreuses innovations, en terme de matières notamment, pour l'heure tenues secrètes.

Emilie Jafrate

Wanner Agencements
7, rue de Hélingue - 68220 Wentzwiller
wanner.alsace
Agencement Wanner
wanneragencements



David (à gauche) et Stéphane Wanner, aux manettes de l'entreprise familiale Wanner Agencements. DR

Audrey Surgand à la tête de Maisons bois Lutz, le fabricant de maisons ossature bois à Durlinsdorf

L'avenir des Maisons Bois Lutz s'écrit désormais avec Audrey Surgand. La première "non Lutz" à reprendre la société depuis 1958. Dans les murs depuis 1997, elle est désormais le pilier de cette société incontournable dans le Sundgau.

Cette société familiale, Audrey Surgand l'a dans le cœur. Elle y entre en 1997 en tant qu'alternante, elle ne l'a plus quittée depuis. Un véritable coup de cœur. Sa mission première était le développement de l'aménagement extérieur. Elle a vendu des abris de jardins, des garages, des chalets en bois massif... Après avoir évolué à quasiment tous les postes, Maisons bois Lutz n'a désormais plus aucun secret pour elle.

« Des personnes sur qui je peux compter »

Elle reprend officiellement la société le 6 mars 2020. « Le 16 mars, nous étions fermés », se souvient-elle. Si d'ordinaire, une reprise n'est de loin pas un long fleuve tranquille, elle l'est encore moins en pleine crise sanitaire... Après le Covid, il y a eu les PGE à assumer, l'augmentation du prix du bois, la pénurie des matières premières, puis l'augmentation du coût de l'énergie. Sa réalité à elle - qui se limitait alors à son entreprise - a fini par se faire rattraper par l'actualité. « J'ai compris qu'on ne dirigeait plus une entreprise comme il y a vingt ans. Aujourd'hui, il faut s'adapter en permanence. » Et du statut de collègue "parmi les autres", Audrey Surgand a aussi dû se faire sa place en tant que Présidente. Mais au cœur de cette zone de turbulences, ses trente collaborateurs ont constitué une véritable force. « L'équipe est en place depuis longtemps. Ce sont des personnes sur qui je peux compter. »

Aller de l'avant par les investissements

La longévité de Maisons Bois Lutz s'explique aussi par la remise en question permanente. Une société qui n'a cessé d'avancer au fil des décennies. En 2009, la construction d'un hall de fabrication pour maisons à ossature bois a constitué un tournant décisif. « Et c'est dans cet état d'esprit que j'ai grandi au cœur de cette entreprise », souligne Audrey Surgand. C'est ainsi qu'un nouveau hangar devrait voir le jour d'ici le printemps. « Nous avons besoin de place pour sortir nos remorques chargées de nos murs en bois », explique-t-elle. Un nouveau bâtiment qui sera complété par des panneaux photovoltaïques, pour répondre aux problématiques de la flambée des coûts de l'énergie. Une nouvelle chaufferie est également à l'étude pour gérer et traiter les déchets.

Un contrat avec le Luxembourg

Si le travail du bois est le cœur de métier de l'entreprise sundgauvienne, ce secteur d'activité reste vaste. Maisons bois Lutz a d'ailleurs su se diversifier avec succès, par la construction de maisons, l'agrandissement, sans oublier les rénovations de toitures, des garages... Les applications sont nombreuses. Sa clientèle est composée de particuliers, de professionnels de la charpente - pour qui la société taille le bois - de constructeurs, promoteurs immobiliers... En 2022, Maisons Bois Lutz a développé un partenariat avec



Audrey Surgand est la première "non Lutz" à reprendre les manettes de ce fabricant historique de maisons à ossature bois dans le Sundgau. Une entreprise familiale dans laquelle elle est entrée en 1997 et de laquelle elle est tombée amoureuse dès son premier jour.

le Luxembourg. Un contrat de 4 millions d'euros avec phases d'exécution par tranches. Six chalets "premiums" seront posés en 2024. « Les six autres suivront. Ce sont des ouvrages qui demandent de l'anticipation dans la gestion des transports, une efficacité sur site aussi. C'est un projet qui permet de valoriser le travail de nos équipes. »

Emilie Jafrate

Maisons bois Lutz
4, rue du Moulin - 68480 Durlinsdorf
03 89 40 80 10
lutz.alsace
f Maisons bois LUTZ

LE SPECTACLE ÉVÉNEMENT DE MULHOUSE !

Terra Alsatia

AUX LUEURS DE L'HISTOIRE !

SPECTACLE VIVANT
SON ET LUMIÈRE IMMERSIF
INÉDIT

église saint-étienne
MULHOUSE

DU 22 FÉV.
AU 17 MARS
2024
18H45 & 21H

www.terra-alsatia.fr 03 89 35 48 48

JF2C : une vision plurielle...

... pour une offre multi-activités

Acteur majeur dans le secteur du tous corps d'État, JF2C Group accompagne l'ensemble de ses clients, qu'ils soient architectes, maîtres d'œuvre, bailleurs sociaux, collectivités locales ou particuliers dans le Grand Est.

C'est en véritable partenaire du second œuvre que JF2C Group se concentre, depuis plus de 15 ans, sur la réussite de tous les projets en proposant des solutions de rénovation et de réhabilitation désormais totalement intégrées et orientées vers les services.

C'est pourquoi, JF2C Group organise son activité autour de 2 pôles métiers caractérisés par une grande expertise nous permettant d'accompagner vos projets afin de faire preuve de plus d'anticipation et de réactivité sur tous nos marchés.

1 JF2C Color / Concept

- Peinture
- Façade
- Sol
- Carrelage

2 JF2C Technique & Dépannage

- Sanitaire
- Électricité
- Menuiserie
- Gros-œuvre

La force de ce modèle multi-activités permet une approche globale des besoins de nos clients. Ce sont aujourd'hui, plus de 90 collaborateurs intégrés qui œuvrent dans un fort esprit de service avec pour objectif la totale satisfaction client.



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

www.jf2c.fr



Adaptation Marketing & Communication - Images banques - Adobe Stock - Jan. 2024

Fermital, la fermeture haut de gamme, sur mesure et personnalisable à souhait pour des chantiers de prestige

Fermital est une affaire de famille avec, pour coeur de métier, la menuiserie aluminium. Une société qui a bien grandi depuis sa création le 5 juin 2000. Fermital est aujourd'hui reconnue pour ses réalisations haut de gamme, sur mesure et personnalisables à souhait.

Pietro Puzzuoli démarre cette aventure entrepreneuriale en 2000, aux côtés de son père et de son oncle. « Ce dernier nous savait travailler et sérieux, c'est lui qui nous a poussé, se souvient Pietro Puzzuoli. C'était un challenge à relever. Nous n'avions rien à perdre alors nous lui avons dit oui. » L'entreprise avance doucement. En 2006, elle investit un petit bureau au Parc des Collines. 2012, elle ouvre un local à Froeningen. Pietro rachète ensuite les parts de son oncle et son père pour devenir seul maître à bord. Une nouvelle ère s'ouvre alors sur ces premières fondations.

Une réputation sur le marché du haut de gamme

Le développement de Fermital passe par la construction d'une équipe de pose solide. Ils sont aujourd'hui 16 à travailler au coeur de la société. Pietro Puzzuoli installe alors Fermital sur le marché du haut de gamme avec des matériaux de qualité, et une qualité d'exécution irréprochable. « Le client est au centre de nos préoccupations, souligne d'ailleurs le gérant. La règle est de répondre à tous les coups de fil. Il est primordial qu'il se sente privilégié. Si notre client a besoin d'une réponse immédiate, il l'a, dimanche y compris. »

Une réputation qui la précède aux quatre coins de la France

Une philosophie qui permet à Fermital de se développer au fil des recommandations, au-delà même de l'Alsace. Une réputation qui la précède d'ailleurs aux quatre coins de la France. Ici, pas de standard. De la porte de garage à la porte d'entrée en passant par la fenêtre, sans oublier les extensions de maison, chaque produit est personnalisable à l'infini. Cela se traduit notamment par des formats exceptionnels. Fermital installe près de 400 garages et 200 portes chaque année. Des produits sélectionnés avec soin. Les portes de garage et leurs moteurs sont français, le reste est allemand. La création de son showroom au Parc des Collines il y a trois ans lui permet d'accroître son activité. « Nous avons gagné en visibilité. Lorsque nos clients poussent la porte de nos locaux, il y a un effet wouaou. On nous connaît et c'est une véritable fierté pour nous. »

Esprit de famille

Pietro Puzzuoli peut aussi compter sur une équipe solide et pérenne. Une équipe qu'il a su fidéliser. Le plus ancien a d'ailleurs 23 ans d'ancienneté. « Nous sommes une famille. On se

sent bien, chez nous. C'est important, pour moi. » Pietro Puzzuoli dispense ses équipes de nombreuses formations. « Les outils à leur disposition sont à volonté, souligne d'ailleurs le chef d'entreprise. Nous nous faisons confiance à 100%. Notre souci est de les équiper comme il le faut pour avancer sur nos chantiers. »

Emilie Jafrate

Fermital
14, rue des Pyrénées - 68350 Brunstatt-Didenheim
03 89 89 39 00
fermital.fr
Fermital'



Aux manettes de Fermital, Pietro Puzzuoli place ses clients, ses collaborateurs et ses fournisseurs au coeur de son fonctionnement.

PUBLI-INFO

Maya Immo Waldighoffen, l'agence immobilière proche de son territoire et de ses clients

Nadège Oppermann est à la tête des trois agences Maya Immo: Sierentz, Riedisheim et Waldighoffen, créées il y a plus de vingt ans. Cette implantation lui permet de couvrir le triangle Sud Alsace, dans un esprit jeune et dynamique.



Nadège Oppermann, Présidente Maya Immo Waldighoffen, mais aussi Sierentz et Riedisheim depuis 2022.

L'immobilier coule dans ses veines. Toute jeune, son passe-temps est de consulter les annonces de biens à vendre sur Leboncoin. Nadège Oppermann s'engage donc tout naturellement dans un cursus immobilier. Elle fait ses armes au coeur d'une agence dans le secteur de Saint Louis, avant de s'envoler pour Genève. Là-bas, elle y décrypte un nouveau marché. Et c'est forte de ces sept années d'expérience, qu'elle revient en Alsace.

Une pleine maîtrise de chaque secteur

À son retour en 2018, Nadège Oppermann intègre le groupe Maya Immo, avant de racheter les 3 agences de Riedisheim, Sierentz et Waldighoffen, quatre ans plus tard. Elle manage désormais une équipe de 12 personnes. Une équipe jeune, dynamique, avec une connaissance précise de leurs secteurs respectifs. « Je suis moi-même une fille du cru. C'est important pour être l'experte de son secteur », précise-t-elle.

Les gardiens des secrets de la maison

Estimer, faire visiter, rédiger les compromis de vente... Pas de récurrence dans le métier et c'est ce qui anime la jeune femme. « Ce sont tous les jours d'autres personnes, d'autres projets, d'autres maisons. La routine n'existe pas. » Un métier de confiance et de confidences aussi. « Nous sommes les gardiens des secrets de la maison. Par la force des choses, nous entrons dans l'intimité de nos clients, mais avec respect et neutralité. Nous devenons des personnes proches et de confiance, à qui l'on confie ses clés ! » Un métier intense aussi. « Nous sommes

joignables tout le temps, car tout passe par nous. Nous sommes toute la journée sur la route et les sollicitations sont nombreuses. » Et s'il y a bien une règle d'or, c'est être disponible et de rappeler chaque client avant la fin de journée.

L'intermédiaire unique entre les différents acteurs du processus et le client final

La force de Maya Immo est justement cet accompagnement de A à Z. Chaque agent est l'interlocuteur unique et privilégié de tous les acteurs de la vente, du diagnostiqueur, au banquier, jusqu'au notaire. « Notre rôle n'est pas juste d'ouvrir une porte, souligne-t-elle. Nous maîtrisons aussi des sujets qui vont au-delà de nos compétences, que ce soit juridique, aussi bien que fiscal. » Nadège Oppermann est d'ailleurs titulaire de la carte transaction et ses collaborateurs sont dispensés de 14 heures à minima par an. Le client peut ainsi aller jusqu'à la signature de son compromis au coeur d'une de ses agences Maya, sans attendre un rendez-vous chez le notaire.

Emilie Jafrate

Maya Immo Waldighoffen
27, rue de la République
68640 Waldighoffen
03 89 28 51 18
maya-immo.com
Nadège Maya Immo

Les Domaines Qui Montent Mulhouse de Jérôme Madenspacher, le cocon hybride des Epicuriens

Restaurant, épicerie et cave à vin à la fois, les Domaines qui Montent est un lieu hybride. Un cocon pour Epicuriens, installé depuis 2015 au cœur de Mulhouse. Une «cave à manger» comme se plaît à le nommer son gérant, Jérôme Madenspacher.

Ce lieu est le fruit d'une reconversion. Après vingt années passées au cœur de la grande distribution, Jérôme Madenspacher avait des envies de changement. Sa rencontre avec le réseau Les Domaines qui Montent en 2014 finit de le convaincre. Tout s'enchaîne alors très vite. Un an plus tard, après s'être déjà implanté sur Caen, Lyon ou encore Paris, Les Domaines qui Montent s'installe à Mulhouse. « Lorsque l'on parle franchise, on s'imagine des boutiques identiques, or, pas du tout, souligne Jérôme Madenspacher. Nous fonctionnons en réseau, oui, nous bénéficions de la force de la structure, mais nous sommes libres dans nos choix. Chaque boutique a sa propre identité ! »

Force de proposition

Épicerie, cave à vin et restaurant à la fois... Ce lieu hybride, Jérôme Madenspacher se plaît à le nommer sa "cave à manger". Un univers dans lequel se mêlent des produits de producteurs sélectionnés avec soin, qu'ils soient solides ou liquides, sans oublier les petits plats maison. Le cocon des Epicuriens par excellence, en somme. « La France propose une qualité gastronomique que l'on ne trouve nulle part ailleurs, sourit le gérant. Je me suis tout de suite senti à l'aise avec les produits. » Et tous ont pour point commun d'être des produits de partage. Jérôme Madenspacher est toujours en quête de pépites. Par le réseau Les Domaines qui Montent et sa convention parisienne bi-annuelle, par les rencontres personnelles. Chaque membre du réseau est en effet force de propo-

sition. « Nous avons ainsi référencé les terrines de gibier réalisées par Nemrod, à Fréland, en Alsace. »

Des repas sans chichis, comme à la maison

Parti d'une feuille blanche, à tâtons, le gérant a écrit l'histoire des Domaines qui Montent Mulhouse avec sa clientèle. Et la restauration a pris une place très importante dans le concept. De quatre tables seulement la première année, Jérôme Madenspacher peut désormais accueillir jusqu'à 40 couverts. À la carte, des plats traditionnels, que l'on ne prend plus forcément le temps de cuisiner aujourd'hui chez soi, à l'instar de la blanquette de veau ou du cassoulet, par exemple. « Ce sont des plats en sauce, généreux, mijotés, gourmands, de partage. Nos terrines par exemple, nous les posons sur la table, tout comme le pot de cornichons. » Ici, on y mange sans chichi, comme à la maison. Et le plateau de fromages est d'ailleurs emblématique de cet état d'esprit. « Nous le déposons tout entier sur la table, avec le couteau. La première fois, nos clients sont surpris. L'idée est qu'ils se servent comme ils veulent. »

Privatisé pour des événements d'entreprises

Installé Place de la Paix, en plein cœur de Mulhouse, Les Domaines qui Montent bénéficie d'une place stratégique, et d'une clientèle très éclectique. Il y a celle de type "affaires" mais aussi les

salariés des alentours, le midi en semaine. « Nous n'avons qu'un plat du jour. Ils savent que c'est simple mais efficace, ce qui leur laisse le temps de manger et de discuter. » Le public du samedi est davantage familial avec, régulièrement, de grandes tablées de cinq à huit personnes. » Les 130m² de boutique/restaurant peuvent également être privatisés pour des événements d'entreprises ou alors intervenir hors de leurs murs, aussi. « Nous proposons des buffets dinatoires à base de charcuteries, fromages, poissons, sans oublier le vin qui va avec. » Les Domaines qui Montent ce sont également des soirées thématiques. Dédiées au vin mais aussi à un produit en particulier. En février par exemple, la star n'est autre que la truffe.

Goûter le vin à prix cave à table et l'emporter sans droit de bouchon

Côté vins, la marque de fabrique des Domaines qui Montent reste les petits vigneron. Le réseau a d'ailleurs été créé par des vignerons bourguignons dont l'idée était de se regrouper pour vendre dans les villes, tout en évitant de rentrer dans des systèmes de distributeurs. « Leur objectif était de monter à la capitale. C'est de là que provient le nom », précise encore Jérôme Madenspacher. Ce qui n'empêche pas à la boutique/restaurant mulhousienne de proposer de grandes cuvées. Un choix large et diversifié côté goût, mais aussi budget, avec des bouteilles de six, à plus d'une centaine d'euros. « Et parce que nous sommes boutique et restaurant, nos clients peuvent venir goûter le vin à table, à prix cave, et l'emporter sans droit de bouchon ! »

Un authentique commerce de centre-ville



Issu de la grande distribution, Jérôme Madenspacher décide de changer de cap professionnel. C'est ainsi que naît "Les Domaines qui Montent" à Mulhouse. Une adresse incontournable installée place de la Paix, depuis 2015.

Neuf ans après le début de l'aventure Les Domaines qui Montent, Jérôme Madenspacher voit l'avenir de sa "cave à manger" dans l'épicerie. Une épicerie à étoffer, sans oublier la consolidation de la partie liquide. Une chose est sûre, les Domaines qui Montent Mulhouse ont su s'imposer comme un authentique commerce de centre-ville, proche des gens, et à l'écoute de leurs envies.

Emilie Jafrate

Les Domaines Qui Montent
6 bis Place de la Paix - 68100 Mulhouse
03 89 36 34 69
ldqm-mulhouse.fr
f Les Domaines Qui Montent Mulhouse

**Une expertise de proximité
au service des professionnels.**

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



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
Grand Est Europe
Vous être utile.

Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L512-85 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.

Sylstor, l'expert pergolas, vérandas et fermetures 100% made in Alsace et sur mesure

Avec Sylstor, Laurent Schupp fait perdurer l'histoire familiale initiée en 1992 par son père, Roger, en 1992. De la véranda à la pergola en passant par les pool house et tout autre système de fermeture, Sylstor a fait le choix d'une fabrication 100% Alsace, loin des standards de la concurrence.



Laurent Schupp est aux manettes de Sylstor, fabricant de vérandas et de pergolas made in Mulhouse. Une entreprise créée par son père et dont l'innovation fait partie intégrante de son ADN.

Perpétuer l'aventure entrepreneuriale familiale a coulé de source, pour Laurent Schupp. « Je travaillais déjà chez Sylstor pendant les congés scolaires », se souvient-il. Il rejoint officiellement la société en 1995, trois ans après sa création. Simple revendeur de stores, vérandas et pergolas fabriqués en Belgique ou en Italie. Trois personnes travaillaient alors au cœur de l'entreprise.

Le virage de la fabrication locale et personnalisée

Pour se démarquer, Sylstor prend rapidement un nouveau virage. Celui de la fabrication 100%

made in Alsace et 100% sur-mesure. « Nous avons développé notre propre outil industriel », souligne Laurent Schupp. De la conception à la dimension, en passant par le mode de fermeture, Sylstor est capable de produire du 100% personnalisé. Des produits que l'on ne trouve nulle part ailleurs.

Le pool house, la pièce extérieure tendance

Si la véranda est en perte de vitesse, le pool house s'affiche dans les tendances du moment. « Que ce soit une pergola ou un pool house, nos clients

cherchent à créer des pièces supplémentaires mais en extérieur », explique le gérant de Sylstor. De nouveaux espaces de vie qui s'équipent au fil du temps. « Cela va du store au bardage aluminium imitation bois, au chauffage. Les options sont optimisées pour augmenter leur confort de vie. C'est un espace que nos clients utilisent de mars à octobre. »

Terrasses de restaurants et concessions automobiles sur le marché du professionnel

Laurent Schupp et ses équipes interviennent principalement dans le Haut-Rhin. Sur le marché du professionnel, Sylstor est réputé pour l'aménagement de ses terrasses dédiées aux restaurateurs. L'entreprise familiale est ainsi intervenue pour le Squash 3000 à Mulhouse, Il Piatto à Illzach, le Bel Italia à Pfaffstätt ou encore le Pantographe, au KMO. « Le chantier du Pantographe était particulier. Il fallait créer un espace intérieur mais ouvert sur le reste du bâtiment, exploitable été comme hiver alors qu'il n'est pas chauffé, tout en respectant les teintes et les volumes architecturaux des lieux. » Capable de créer des menuiseries aluminium sans limite, Sylstor intervient également au cœur des concessions automobiles. « Cela va des murs rideaux aux vitrines de 20/25 mètres, sans oublier les fenêtres et les portes atypiques, précise Laurent Schupp. Nous avons travaillé pour l'ensemble du Groupe Elyse Autos, de Mulhouse à Besançon. » Le Garage Ford Mulhouse fait partie de ses chantiers de référence.

De nombreux développements à venir

Sylstor, c'est aujourd'hui 2500 m² d'atelier de fabrication et 700 m² de showroom installés à Rixheim et deux magasins, l'un à Sélestat et le se-

cond à Strasbourg. Une entreprise familiale forte de 25 personnes, dont une entièrement dédiée au bureau d'études. Une entreprise qui ne cesse d'innover. La dernière innovation en date reste une gamme d'aluminium imitation bois. « C'est un moyen de ramener la chaleur sans les contraintes d'entretien. Nous le garantissons 25 ans et cela ne bouge pas. » De nombreux nouveaux projets sont à venir. En développement par exemple, un système de brumisateur. « Et toujours dans cette notion d'aménagement extérieur, nous sommes en train de concevoir des abris de jardin haut de gamme modulables. Près de Colmar par exemple, nous avons créé un abri de ce type avec chambre à coucher et salle de bain. C'est un petit coin dans lequel nos clients peuvent recevoir des amis ou alors faire une sieste, par exemple. »

Une oreille attentive

Chaque projet est une nouvelle aventure dont Sylstor dessine les contours en partenariat avec ses clients. Les outils dont dispose la société leur permet de se plonger concrètement dans ce projet, avant de donner le feu vert à sa mise en œuvre. « Nous nous déplaçons chez eux, nous prenons des photos et en trois minutes, nous générons une projection réaliste. » Certains ont fait construire leur véranda il y a 30 ans. « Nous les revoyons en général lorsqu'ils décident de vendre leur maison. Ce sont des clients à qui nous avons posé un store, une pergola, une véranda et qui reviennent pour recréer cet élément coup de cœur dans leur nouvel environnement. »

Emilie Jafrate

Sylstor
122, rue de l'Île Napoléon - 68170 Rixheim
sylstor.com
03 89 31 05 40
📍 Sylstor Rixheim

Meubles Brayé, de la cuisine au salon en passant par la literie, le meuble premium pour « faire du beau »

Les Meubles Brayé, c'est une histoire longue de 75 ans. Une société familiale qui a évolué avec le temps. D'ébéniste, elle s'est spécialisée dans le négoce de meubles premium. Une chose ne change pas, c'est l'amour du métier qui se transmet de génération en génération.

Aux manettes, Philippe Weiss. La troisième génération. Lui, a débuté comme ébéniste, avant de bifurquer vers le négoce du meuble haut de gamme, avec quelques exclusivités sur tout le Grand Est. Choisir un marché de niche plutôt que de l'entrée de gamme très concurrentielle s'est avéré être une nécessité économique face à l'évolution du marché.

De l'étude complète à la touche mobilier

Meubles Brayé, c'est aujourd'hui quatre magasins : deux à Dannemarie - l'un dédié aux meubles, l'autre à la literie - un dédié à la cuisine du côté de Waldighoffen, et le dernier, mobilier/cuisine, installé à Mulhouse depuis 2017. À chaque boutique sa clientèle, son identité, aussi. À Dannemarie sont exposées les marques les plus prestigieuses, au cœur de ses 1200m² de showroom. « Nous visons à faire du beau, souligne d'ailleurs Philippe Weiss. Dans le Sundgau, la clientèle est plus classique, elle recherche le confort. Beaucoup pensent - à tort - que le contemporain n'est pas confortable. » À Mulhouse, d'autres envies, d'autres besoins. « La clientèle est plus citadine et la majorité de nos projets se font en partenariat avec des architectes d'intérieur. Nous réalisons l'étude complète ou alors nous apportons une touche en particulier, comme un canapé, par exemple. »

Des marques italiennes et allemandes pour leur design et leur qualité

Les produits sont sélectionnés avec soin et selon

les envies des clients. L'équipe de Meubles Brayé - composée de dix personnes - est à l'écoute et surtout, en remise en question permanente. La majeure partie de son mobilier vient d'Italie ou d'Allemagne, pour leur design et leur qualité. Lago et Edra sont des marques prestige. Côté salon, Bontempi Casa ou encore Catalan Italia. L'une des dernières arrivées est la marque Bretz. Une marque qui ne passe pas inaperçue, avec ses canapés plus colorés les uns que les autres, à l'instar de son modèle vert Teratai au confort inégalable, idéal pour les soirées plateaux télé en famille. Aujourd'hui, même les fauteuils de relaxation s'intègrent dans un intérieur contemporain. Des fauteuils personnalisables à souhait, de leur hauteur à leur largeur, en passant par la motorisation.

Aménagement de bureaux et d'espaces conviviaux pour professionnels

La société familiale réalise des chantiers d'envergure. « Nous avons aménagé un appartement entier dans les Alpes. Nous intervenons au-delà de l'Alsace. » Si la grande majorité de sa clientèle est composée de particuliers, Meubles Brayé développe également des intérieurs pour professionnels. De leurs espaces bureaux, à leurs coins de convivialité. L'atout de la maison Brayé reste la proximité avec ses clients et cette écoute qui lui permet de mettre son expertise au service de chaque projet. « Chez nous, le luminaire appartient à un projet global. Il est la touche qui signale la pièce. Il ne faut pas non plus négliger le tapis qui, en plus d'apporter une touche déco, règle de nombreux problèmes de résonance. »

Un site de vente en ligne pour toucher la France entière

La période Covid a poussé la société familiale à se réinventer. Meubles Brayé a ainsi développé son site de vente en ligne. Un moyen de toucher les quatre coins de la France. « 30% du marché literie, par exemple, se fait par internet », souligne le

gérant. Un avenir qui se dessine également avec le mobilier d'extérieur. « On n'imagine même pas tout ce qu'on peut avoir comme produits extérieurs, glisse avec enthousiasme Philippe Weiss. Ce sont de vraiment beaux produits ! Nos étés se rallongent. Ils durent quasiment six mois. Les gens pensent davantage à leurs extérieurs. » Au rang des autres nouveautés 2024, le relaunching du magasin de Dannemarie réalisé en partenariat avec un architecte.

Emilie Jafrate

Meubles Brayé
13, rue de Bâle - 68210 Dannemarie
03 89 25 00 40
braye.eu
📍 Brayé



(de gauche à droite) Florian Kayser, responsable mobilier, Philippe Weiss, gérant de Meubles Brayé et Clarisse Guitare, responsable de la partie nuit. Meubles Brayé ce sont aujourd'hui quatre magasins pour dix salariés.

Cachoux, les mots et l'amour de quatre drôles de dames au service des jolies histoires de vos marques

Elles sont pétillantes, complémentaires et elles ont un cœur gros comme ça ! Maïté, Julie, Marie et Chrystelle ont uni leurs compétences au sein de Cachoux, un collectif à leur image. Leur mission ? Déceler l'essence d'une marque, ses valeurs, et la raconter à travers les mots justes et emplis d'amour.

Cachoux est le fruit d'une rencontre. Celle entre Maïté Rugiero, Julie Dietsch, Marie Soehnlen et Chrystelle Kurc. Toutes les quatre ont choisi d'allier leurs sensibilités, leurs compétences et leurs réseaux respectifs au service des marques. Un collectif 100% féminin, officialisé en novembre 2022 «sur un banc au pied de la Tour de l'Europe», à Mulhouse.

Quatre tempéraments en harmonie

Toutes les quatre ont conservé leur statut d'indépendantes. Elles forment la pierre angulaire de ce collectif. Après un début de cursus en biochimie et pharmacie, Maïté met un pied dans le monde du marketing. Elle ne l'a plus jamais quitté. Son truc à elle, c'est le spectacle vivant. Julie Dietsch est maquilleuse et coiffeuse pour l'Opéra du Rhin mais aussi pour les mariées. Marie Soehnlen est photographe. Un métier qu'elle pratique depuis 23 ans déjà. Chrystelle, quant à elle, dispose d'une formation de sociologue. Mais elle a passé le plus clair de son temps à gérer les fusions des collectivités. Aujourd'hui spécialisée en marketing, ce sont les entreprises qu'elle aide désormais à se développer. Quatre tempéraments, quatre personnalités, qui ont su trouver leur équilibre et s'harmoniser.

« En terme de stratégie, nous nous éclatons »

Ces quatre drôles de dames se sont données pour mission de moderniser l'image de la communication. Elles voulaient, au départ, ne travailler que sur du « bon et du beau ». Des projets qui ont du sens et qui leur permettent de sortir de leur zone de confort, à l'instar de la thématique du dédouanement. « C'est un sujet qui n'a pas l'air bien sexy de prime abord, soulignent-elles. Mais franchement, en termes de

stratégie, nous nous éclatons. Il ne faut pas oublier que le dédouanement, c'est ce qui permet aux entreprises de se développer à l'international ! »

Une aventure au cœur du plateau de Millevaches en Corrèze

Depuis le lancement de Cachoux, il y a un an seulement, ce quatuor en a vécu, des aventures. Il y a eu ce voyage en Corrèze, pour Alliance Santé Planétaire. « C'est une association qui regroupe des soignants. Ils ont pour préoccupation le pan sanitaire, évidemment, mais aussi écologique. Ce sont des lanceurs d'alerte auprès des autorités. Leur mission est noble, seulement, leur message ne passait pas, il fallait le vulgariser. » Cachoux a choisi de jouer la transparence, en mettant en lumière la vraie problématique. « Nous leur avons apporté une boîte à outils qui leur permet de toucher davantage de monde. » Maïté et Chrystelle sont parties sur le plateau de Millevaches pour partager le quotidien d'un médecin engagé. Elles y ont également rencontré une médiatrice animalière. Un projet qui leur a laissé de beaux souvenirs.

Naming, graphisme, storytelling, signature sonore...

De l'âme, et de l'amour, voilà les ingrédients que mixent les quatre jeunes femmes à chaque projet. « Et ils sont bien plus éclectiques que ce qu'on en attendait au départ, glissent les quatre jeunes femmes. Mais tous sont des projets qui nous ont touché et riches de convictions incroyables. » Le collectif Le Beau Détour est le premier à avoir fait appel aux services de Cachoux. « Il regroupe des artisans haut de gamme dédiés à l'aménagement intérieur. Nous avons travaillé sur leur naming, leur storytelling, les photos et vidéos et nous avons fait appel à Papiers Bavards pour concevoir leur graphisme. » Leur cœur de

métier reste la création de contenus. Pour l'Agence d'Attractivité Touristique de Saint Louis 3 Pays, Cachoux a fait connaissance avec des producteurs fiers de leurs activités respectives. « Nous avons rencontré des gens extraordinaires, vu des cochons, et même promené une vache ! » Il y a aussi eu cette conception de signature sonore pour Weleda, en partenariat avec l'artiste local Jesers.

Une ouverture vers l'événementiel

Le développement de Cachoux passera par l'événementiel "intelligent". Les débuts se sont dessinés il y a peu avec un Vide Dressing organisé au cœur de leur QG, dans le studio photo de Marie Soehnlen. Un pied à terre qui peut désormais accueillir du public. Il y a aussi eu une journée shooting professionnel à destination des entreprises. « Les idées ne manquent pas. Et puis nous sommes toutes mamans, nous avons deux entreprises. Cette première année a été complètement folle. Nous n'avons pas touché terre ! »

Emilie Jafrate

Cachoux
49, rue de Pfattatt - 68200 Mulhouse
cachoux.com



(De gauche à droite) - Julie Dietsch, stylisme et direction artistique, Maïté Rugiero, dédiée à la stratégie, au conseil, à la communication et au storytelling, Marie Soehnlen, photographe et Chrystelle Kurc, communication, développement et marketing. DR

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Centre Affaires Rhénan

LE PARTENAIRE SUR QUI VOUS POUVEZ COMPTER !

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

Nous sommes à vos côtés !

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

03 89 39 41 50



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

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



Quiétude Sécurité, la qualité de la protection et de la sécurité, au supplément d'âme

De l'agent de sécurité, à l'hôtesse d'accueil, en passant par la protection rapprochée, sans oublier la formation à la gestion de risques professionnels, quels qu'ils soient... Le groupe mulhousien Quiétude Sécurité propose un concept de prestations globales complémentaires, et ce, depuis 14 ans.

Le Groupe Quiétude Sécurité est composé de quatre sociétés soeurs. La plus ancienne est Préconis, un cabinet d'études et d'ingénierie spécialisé dans la gestion des risques ainsi que dans les formations. Une société créée en 2001 à Belfort et rapatriée en Alsace dès 2010, avec la création de trois autres entités. Cette année-là, naît Quiétude Protection International - dont le coeur de métier est la protection rapprochée de personnes publiques et privées - Assisteos - spécialisée dans les hôtes et hôtesse d'accueil

- et Quiétude Sécurité, connue pour ses agents de sécurité mobilisés à l'année, pour des vacances longues, au coeur d'événements ou alors, quand le contexte sécuritaire l'exige.

Le feu d'artifices du Nouvel An de Belfort, un événement fondateur

À la tête de ces quatre sociétés soeurs, Pascal Tomé. Lui, est tombé dans le monde de la sécurité il y a 30 ans déjà. Il débute son cursus dans la gestion d'entreprise, la comptabilité, l'administra-

tion et le commerce, tout en assurant, en parallèle, des missions de sécurité privée. Il fonde en 1993 sa première entreprise de sécurité qu'il quitte en 2010 pour se lancer dans l'aventure Quiétude. Si les années passent, la flamme est toujours aussi vive. Ce métier lui a permis de vivre des moments exceptionnels et ce, dès la naissance de l'entreprise. « Le feu d'artifice du Nouvel An de Belfort a été un événement fondateur, se souvient-il. Nous avons mobilisé une quarantaine d'agents ce jour-là. Certains sont encore là et on en parle d'ailleurs régulièrement. » Il y a aussi eu ces trois étapes du Tour de France, sécurisées par Quiétude. « À 17h, c'était l'effervescence et trois heures après, il n'y avait plus rien. Nous sommes au coeur de l'action mais aussi dans les coulisses. »

L'événementiel pour ADN

Si Quiétude Sécurité dispose d'agents fixes à l'année sur de nombreux sites, l'événementiel constitue l'ADN de la société. Elle est présente au coeur de parcs d'attractions, sur les foires, les concerts, aussi bien que sur les festivals. « Et nous sommes capables de mobiliser une équipe de 60 personnes comme nous l'avons déjà fait pour un gros festival », souligne Pascal Tomé. Quiétude Sécurité intervient dans tout le Grand Est.

Au coeur des établissements de santé

Mais son portefeuille clients le plus important reste les établissements de santé. Lorsque l'événementiel s'est éteint en 2020, Pascal Tomé a su rebondir. « Je disposais d'un vivier de 30 personnes impacté par les reports et annulations du secteur, ce qui m'a permis de répondre aux besoins des hôpitaux qui m'appelaient les uns derrière les autres. » Le lendemain de la mise en place du confinement a d'ailleurs été une journée "dantesque". « Nous

étions dans un mauvais film hollywoodien, se souvient le chef d'entreprise. Nos maîtres chiens sont allés protéger les générateurs de l'hôpital militaire. Nous avons fait partie de ce deuxième front. Les plannings se faisaient au cordeau, nos salariés ont dû enchaîner les heures... Mais tous ont compris leur utilité. Ils ont dû gérer les oppositions physiques lors des contrôles de pass sanitaires. Mes équipes d'encadrants et moi-même nous les avons soutenus, nous les avons aidé à garder le moral. »

Des besoins au coeur des établissements scolaires

Une âme et une proximité envers ses équipes mais aussi ses clients, que souhaite conserver Pascal Tomé. Le métier ne cesse d'évoluer, ce qui demande également une veille permanente. Il y a eu les plans vigipirates entre 2015 et 2019. Fin 2023, les forces vives de Quiétude Sécurité retrouvent les établissements scolaires, pour en renforcer leur sécurité. « La sécurité privée est devenue un acteur majeur de la société. C'est un métier aujourd'hui qualifié, formé et compétent. » Un métier qui demande un agrément renouvelable tous les cinq ans. Ils sont 160 000 agents de sécurité en France, toutes sociétés confondues.

Emilie Jafrate



Proximité et réactivité sont les atouts de Quiétude Sécurité, un groupe que dirige Pascal Tomé depuis 2010. Mais le chef d'entreprise a pris le virus de la sécurité il y a 30 ans déjà.

Quiétude Sécurité

Melpark Bât. 1
40, rue Jean Monnet - 68200 Mulhouse
09 78 04 50 06
06 62 69 70 41
direction@quietudesecurite.fr
quietude-securite.com

Capi Sécurité, la protection sur mesure des entreprises de l'Est de la France

Écoute, conseil, expertise et réactivité constituent les atouts de Capi Sécurité. Un acteur global de la sécurité reconnue à travers tout l'Est de la France et ce, depuis 20 ans maintenant.

De formation commerciale, il passe sa première vie professionnelle dans le transport, avant de tomber dans la sécurité. « Nous avions pour client un fabricant de machines à coudre et à repasser. On s'occupait du dispatching depuis Genève jusqu'à Saint-Louis. J'ai développé pour eux la partie sécurité avec des produits de photo alarme. C'était il y a plus de trente ans ! » Pierre Fichter avait alors mis un pied dans la sécurité. Il devient ensuite distributeur exclusif pour une partie de la France. « Tout le monde voulait vendre, mais sans avoir les compétences techniques. » C'est ainsi qu'il entre pleinement dans la sécurité.

Trois agences, plus de 50 collaborateurs et 30 véhicules

Du haut de ses 25 ans seulement, Pierre Fichter crée sa première société. Capi Sécurité est sa seconde entreprise. Une aventure qu'il débute en 2004, « à deux, sous les combles, en plein centre de Saint-Louis. » Une entreprise forte aujourd'hui de plus de 50 collaborateurs, 1300m² de locaux, et plus de 30 véhicules. Capi Sécurité, ce sont trois agences: Saint-Louis - qui est aussi le siège social -, Mulhouse et Strasbourg. Pierre Fichter et ses collaborateurs couvrent tout le "Petit Est", de la Bourgogne/Franche-Comté jusqu'en Meurthe et Moselle. « Et dès que nous trouverons la bonne personne, nous ouvrirons un bureau dans le 54 », souligne le Président Directeur Général.

La qualité de service comme point de démarcation

Capi Sécurité ne s'adresse qu'aux professionnels, des industries et du tertiaire, à la grande distribution, en passant par les collectivités, les établissements de santé ou encore les transports. Détection intrusion, incendie, contrôle d'accès, vidéo-protection, auxilium - téléassistance, télésurveillance 24h/24 et 7j/7... Capi Sécurité propose une solution globale de protection. Son point fort reste sa réactivité. « Nos contrats de maintenance assurent une intervention dans les six heures. Nous faisons tous les mêmes produits, mais là où nous nous démarquons, c'est par la qualité de notre service. » De l'installation au SAV. Une fois par an, les équipes de Capi Sécurité vont à la rencontre de leurs clients pour faire le point, connaître leur satisfaction, leurs attentes, mais aussi l'évolution de leurs besoins.

Une solution adaptée au secteur d'activité

Pour Pierre Fichter et ses équipes, le conseil reste primordial. « Nous vendons de l'impalpable, une étude sur un plan. On ne voit le résultat qu'au moment de l'installation. Des fois, il nous faut deux, trois ans, pour traiter un marché », souligne-t-il. Certains marchés à l'étude avant Covid ont démarré en 2023 seulement. La force de Capi Sécurité réside aussi dans son adaptation. L'entre-



Président-directeur général de Capi Sécurité, Pierre Fichter en est le fondateur. Une entreprise qui souffle sa 20^{ème} bougie cette année.

prise haut-rhinoise propose en effet une solution adaptée au secteur d'activité. « La grande distribution n'a pas les mêmes attentes que l'industrie pharmaceutique », souligne d'ailleurs le dirigeant. Confiance, confidentialité et transparence sont les maîtres mots de la relation qu'il noue avec chacun de ses clients. « Et nous ne prenons jamais de nouveau client au détriment d'un ancien », souligne Pierre Fichter.

« Un métier palpitant ! »

La suite ? « Consolider notre chiffre d'affaires actuel et nous développer, mais pas forcément d'un point de vue géographique. » Pierre Fichter, lui, a toujours la flamme. « C'est un métier palpitant ! On ne voit pas le temps passer. Nous avons toujours des imprévus, des urgences de clients à gérer. » Un métier dans lequel il faut aussi rester en veille per-

manente avec des produits toujours innovants et des systèmes de sécurité globale qui s'adaptent au fil du temps.

Emilie Jafrate

Capi Sécurité agence de Saint-Louis

8, rue François Wittersbach - 68300 Saint Louis
03 89 69 70 00

Agence de Mulhouse

12, Allée Nathan Katz - 68100 Mulhouse
03 89 52 70 00

Capi Sécurité

contact@capi-securite.com
capi-securite.fr

Topimmo, le numéro Un régional de l'immobilier s'implante à Rixheim

Topimmo vient de débarquer sur le secteur Mulhouse Sud Alsace. Avec l'ouverture de son agence rixheimoise le 8 janvier dernier, le numéro un régional renforce son maillage territorial.

Aux manettes de cette agence, Sébastien Contreras, 22 ans d'immobilier à son actif. Sous l'enseigne Topimmo, c'est une nouvelle page professionnelle qu'il écrit. Un véritable challenge à relever. Ce dernier s'est entouré d'une équipe de trois personnes : Chiara Occhiuzzi, chargée d'accueil, Justine Chaillet, chargée de location et Aliou Diallo, responsable juridique.

Une évidence

Mulhouse Sud Alsace était le secteur qui manquait encore à Topimmo. En qualité de numéro un régional, cette nouvelle implantation sonnait comme une évidence. Rixheim reste une position stratégique avec un rayonnement de Colmar à Saint-Louis, en passant par le Sundgau et même jusqu'à Belfort. « Nous sommes au cœur d'une zone que l'on nomme le croissant d'or, souligne Sébastien Contreras, le responsable de cette nouvelle agence. Que ce soit en termes d'achat, de vente, mais aussi de gestion locative, ce secteur bénéficie d'un fort dynamisme. »

Un concept "hybride"

À travers ses locaux rixheimois flambants neufs, Topimmo bénéficie d'une véritable vitrine. Une vitrine et un concept "hybrides" qui révèlent aussi un nouveau rapport au métier. « La personne qui recherche un bien peut entrer dans l'agence, venir voir le bien à nos côtés à travers nos vidéos avant de fixer une visite », explique Sébastien Contreras. Sortir de la hotline et du site internet pour accueillir le client en physique reste un gage de confiance. Un client qui bénéficie en prime d'un accompagne-

ment à travers des services complémentaires. Les agents de Topimmo peuvent en effet faire appel à des partenaires pour valoriser les biens à l'aide de photos, vidéos mais aussi du home staging et faire de chaque vente une réussite.

De l'écoute et de l'empathie, pour un conseil adapté à chaque projet de vie

« Notre récompense, c'est la confiance de nos clients. Dans ce monde là, on te recommande si ta démarche est sincère et qualitative. » Un métier qui demande plus que jamais écoute et empathie. « Un agent immobilier entre dans le cercle amical et affectif de son client. D'un inconnu, il devient quelqu'un de proche », souligne le responsable d'agence. L'écoute reste primordiale pour assurer un conseil adapté à chaque projet de vie.

Une "team topimmo" en création

Ici, tout reste à faire, à commencer par développer la "team topimmo", avec le recrutement d'agents commerciaux indépendants. Des agents commerciaux qui peuvent s'appuyer sur un bel outil de travail avec la mise à disposition de bureaux, d'une salle de réunion, d'un écran sur lequel projeter les biens. « Nous avons à cœur de leur offrir tous les ingrédients pour réussir. Ici, ils peuvent recevoir leurs clients. L'immobilier est une passion et nous voulons qu'ils la vivent pleinement. » Le responsable d'agence a à cœur d'offrir un véritable accompagnement. « Un agent qui intègre l'équipe a accès à mon agenda et non l'inverse.



(De gauche à droite) Chiara Occhiuzzi chargée d'accueil, Aliou Diallo, responsable juridique, Sébastien Contreras, responsable de l'agence rixheimoise et Justine Chaillet, responsable. La toute nouvelle équipe Topimmo Rixheim qui ne demande qu'à s'étoffer.

C'est à lui de pouvoir me contacter s'il en a le besoin. » Topimmo Rixheim garantit également des formations en interne avec différents experts, du juridique au commercial.

Emilie Jafrate

Topimmo Mulhouse

120, rue de l'Île Napoleon - 68170 Rixheim
03 89 21 92 77
agence.mulhouse@topimmo.fr
topimmo.fr

2AD distribution automatique, la garantie d'un instant gourmand au cœur des entreprises, de Weyersheim à Beaune

Cafés et autres plaisirs gourmands sont au cœur de son métier depuis 1989. 2AD accompagne au quotidien les entreprises, de leur café du matin jusqu'au petit creux en fin de journée, de Weyersheim à Beaune, en passant par Bantzenheim.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes... 2AD, ce sont plus de 70 000 boissons chaudes servies par jour, soit près de 50 par minute. Plus de 3000 clients font confiance à cette entreprise régionale et familiale, pour leurs moments gourmands et caféinés.

Des questions stratégiques résolues à trois voix

L'histoire débute en 1989. L'envie entrepreneuriale pousse Daniel Georges à créer sa société à Mulhouse. Une entreprise aujourd'hui entre les mains de ses deux filles, Frédérique et Audrey. La première rejoint l'aventure en 2012. Juriste d'affaires pendant 15 ans à Paris, elle saisit l'opportunité de revenir en Alsace. À la suite d'une école de commerce et une expérience de 5 ans dans une multinationale, Audrey rejoint l'entreprise familiale en 2021. « Daniel est toujours à nos côtés. Il nous accompagne dans les décisions stratégiques », souligne Frédérique.

Un service au cœur du fonctionnement de leurs clients

La distribution automatique est un métier à la croisée de la restauration, la grande distribution et la logistique. « Nous apportons un service au cœur d'un fonctionnement. Nous allons chez nos clients, contrairement au commerçant qui lui, reçoit son client. Le rapport est inversé. Nous devons nous adapter à leur rythme de travail et à leurs besoins. »

2AD grandit et recrute ! Les nouvelles forces vives de l'entreprise sont formées en interne. Certains de nos collaborateurs cumulent 30 ans de métier. « Nous accompagnons leur montée en compétences et proposons des évolutions de carrière. »

Conseils et accompagnement pour un dimensionnement personnalisé

2AD met à la disposition de ses clients des distributeurs automatiques de boissons chaudes, de boissons froides, de snacking et sandwiches mais également des machines à café (grain ou capsules) et boissons gourmandes ainsi que des fontaines à eau. Si l'offre est variée, les produits sont le plus locaux possible. « Nous ne sommes pas des précurseurs, nous suivons les goûts et les besoins de nos clients. Nous faisons en sorte qu'ils trouvent leur marque préférée côté snacking et pouvons leur proposer des offres de produits healthy. » Le conseil et la personnalisation constituent les points forts de 2AD. Un commercial se rend au cœur de chaque entreprise pour évaluer les habitudes de consommation. Des machines dotées de différents types de paiement : monnaie, CB, badge ou encore clé privative. Un accompagnement au long cours adapté aux besoins et envies des clients.

Un engagement RSE

Capacité, robustesse, fiabilité des matériels et son



Frédérique (à gauche) et Audrey Georges, aux manettes de 2AD, l'entreprise de distribution automatique fondée par leur père, Daniel, en 1989.

service après-vente font la réputation de 2AD. L'entreprise alsacienne travaille avec du nouveau matériel aussi bien que du reconditionné. « Nos clients peuvent ainsi cocher la case RSE ! » Une politique RSE que soigne d'ailleurs la société alsacienne en propre, que ce soit au niveau de son bâtiment, du recyclage de ses machines, ses emballages, son marc de café. En ce qui concerne sa filière sandwiches et confiseries, ses invendus mulhousiens sont donnés à la Croix Rouge et aux Restos du Cœur. Une démarche sociale et environnementale appliquée également dans la qualité de vie au travail de ses collaborateurs.

Des implantations locales pour un service de proximité

Frédérique et Audrey Georges disposent de belles zones de chalandise « à soigner et à développer ».

2AD dispose aujourd'hui de trois sociétés : Weyersheim, Bantzenheim et Beaune. Un maillage territorial, d'Haguenau à Strasbourg, Sélestat, Colmar, Mulhouse, Saint-Louis, Belfort, Audincourt, mais aussi en Bourgogne, à Dijon ou encore à Beaune : la force de ses implantations locales pour permettre de gagner en réactivité pour une prestation de proximité et de qualité.

Emilie Jafrate

2AD Distribution automatique

177, rue de Bâle - 68490 Bantzenheim
03 89 83 22 11
2ad.fr

- 2AD distribution automatique, machines à café et fontaines à eau
- 2AD distributeurs automatiques

Horéa, l'élagage éthique basé sur le bien-être du végétal, signé Arthur Simon

Il intervient au chevet des arbres depuis mi 2022. De formation en maintenance industrielle, Arthur Simon a complètement changé de cap avec une appétence toute particulière pour l'élagage.

L'entrepreneuriat, Arthur Simon est tombé dedans lorsqu'il était petit « Maman avait son salon de coiffure, papa sa propre société et mon grand-père était installateur sanitaire à son compte. Je sais ce que c'est de faire sa comptabilité jusqu'à 23h », sourit le jeune homme. Il entame un parcours technique en maintenance industrielle avant d'opérer un virage à 360. C'est ainsi qu'il s'engage dans un cursus orienté paysagiste.

En constante formation

« J'ai fait un stage avec une personne qui travaillait seule. Elle m'a fait monter dans les arbres », se souvient Arthur Simon. Un véritable déclic. Arthur Simon a multiplié les chantiers, a diversifié les expériences, s'est nourri des précieux conseils qu'on lui prodigue et la passion n'a cessé de croître, à mesure que passaient les chantiers. « Je continue à me former par le partage avec d'autres élagueurs, glisse-t-il, tout sourire. J'étais parti pour ouvrir une entreprise de paysagiste, mais c'est dans l'élagage que je souhaite désormais me développer. J'aimerais ne faire plus que ça, être reconnu pour mon expertise. » Arthur Simon ouvre Horéa mi 2022 et se met à grimper en janvier 2023.

« En prendre soin, les préserver »

Un métier cependant difficile, dans lequel le jeune homme repousse constamment ses limites. « Un arbre n'est pas un simple morceau de bois, souligne-t-il. Ce sont des spectateurs du monde. Il faut en prendre soin, les préserver. Ils nous sont essentiels. On ne retrouvera jamais cette fraîcheur que nous procure un arbre sous un parasol. » La grimpe lui offre des sensations uniques. Une

impression de liberté et une évolution en trois dimensions. Pour Arthur Simon, le bien-être végétal est primordial. « Je réalise des tailles douces. Cela consiste à enlever le bois mort et à rééquilibrer son arbre. Je ne suis pas pour les coupes drastiques lorsqu'il est trop grand. » Arthur Simon intervient également lorsqu'un arbre menace de s'effondrer, lorsqu'il dépasse chez un voisin ou tout simplement pour sécuriser une zone autour d'un arbre menaçant.

Nettoyer, remettre en forme, pour un moment 100% plaisir

Arthur Simon a déjà rencontré des noyers, des érables, des chênes, des épicéas, des pins... « J'ai eu affaire à un magnifique chêne juste au coin de ma rue, sourit-il, les yeux pétillants. Il a fallu le nettoyer, le remettre en forme. C'était un travail de minutie mais un véritable plaisir. » Lui-même dispose d'un charme dans son jardin. C'est d'ailleurs ce qui l'a poussé à s'installer là. Horéa intervient dans tout le Haut-Rhin, aussi bien pour des particuliers que des professionnels. L'essentiel de sa saison se déroule entre mi-septembre et mi-mars. Ces quelques mois représentent le temps des abattages et des tailles d'envergure. Le reste de son année est consacré aux tailles douces mais aussi aux entretiens de jardins, débroussaillages ou autres travaux paysagers plus classiques.

Emilie Jafrate

Horéa
39, Cité Alex - 68540 Feldkirch
07 79 63 23 86



Arthur Simon s'est pris de passion pour l'élagage. Il intervient au chevet des arbres chez les particuliers aussi bien que les professionnels.

LA FORMATION QUI VOUS RESSEMBLE.

Formations courtes

Langues étrangères

Diplômes jusqu'à Bac+5

Alternance

STRASBOURG | COLMAR | MULHOUSE

www.ccicampus.fr
03 68 67 20 00

#ccicampusalsace f i n y | LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EUROMETROPOLE

CCI
campus
ALSACE

Pros et dispos, nous sommes là !

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

Hugé EURL, le couteau suisse de la rénovation immobilière à Mulhouse et alentours

Depuis 2017, Jean-Philippe Hugé offre un second souffle aux projets immobiliers. Issu de la maintenance industrielle, il se prend de passion pour la rénovation immobilière à titre personnelle, avant d'en faire son métier.

Sa première vie professionnelle, Jean-Philippe Hugé la passe dans la maintenance industrielle. En parallèle de son métier, il investit petit à petit dans la pierre. Des investissements immobiliers qui le conduisent à mettre les mains dans le cambouis. Autodidacte, il apprend sur le tas et se découvre une véritable passion pour la rénovation. C'est ainsi que naît Hugé EURL en 2017.

Un réseau de partenaires étoffé au fil du temps

Second oeuvre, peinture, revêtement de sol, sanitaire, travaux d'électricité... Jean-Philippe Hugé développe ses services autour de la rénovation immobilière. Il étoffe son réseau de partenaires au fil du temps, des besoins aussi. Le chef d'entreprise s'adresse aux particuliers aussi bien qu'aux investisseurs, sans oublier les professionnels de l'immobilier, dans un rayon d'intervention de 30 à 40km autour de Mulhouse.

Une approche industrielle qui fait toute la différence

La différence, il l'a fait par son approche industrielle. Elle lui permet d'avoir une vision différente du chantier. Rigueur et procédure font partie de son ADN. « On voit parfois les problèmes où les autres ne les voient pas », souligne-t-il d'ailleurs. Ce qu'il savoure dans cette nouvelle vie professionnelle, c'est la liberté que lui offre le statut d'artisan, mais aussi le relationnel client. « J'aime le côté conseil dont on a besoin dans ce métier. Le but est de proposer la solution qui va bien. »

Une cabane de jardin transformée en SPA

Pour Jean-Philippe Hugé, la transparence est primordiale. « Nous n'hésitons pas à dire lorsque cela n'est techniquement pas possible. » Ce qui ne l'empêche pas de résoudre, bien souvent, des moutons à quatre pattes, comme cette cabane de jardin - sans eau ni électricité - transformée en SPA. Jean-Philippe Hugé est littéralement parti d'une page blanche. Il lui a fallu un mois de travail pour refaire les sols, les isolations, les peintures, les décorations et finir par installer le SPA. Il y a également des chantiers plus classiques : de la rénovation de maisons entières, de plusieurs appartements, d'immeubles avec des logements à remettre au goût du jour pour pouvoir les vendre ou les louer...

Un métier valorisant

Hugé EURL intervient également en cas de dégâts des eaux. Ce qui plaît au chef d'entreprise, c'est cet effet "waou". « Pour les dégâts des eaux, par exemple, nos clients retrouvent un bâtiment tout propre, tout blanc. C'est le côté valorisant du métier. En industrie, une machine est en panne, on intervient, on résout le problème et c'est reparti. » S'il est entouré aujourd'hui de partenaires de confiance, fidèles et à son image, Jean-Philippe Hugé aimerait pouvoir embaucher. Il recherche un profil "couteau suisse", ce qui lui permettrait d'engager davantage de chantiers.

Emilie Jafrate

EURL Hugé

8, rue d'Auvergne - 68260 Kingersheim



Issu de la maintenance industrielle, Jean-Philippe Hugé place sa rigueur et sa technicité issues de sa première vie professionnelle, au service de la rénovation immobilière.



MAISON THOMAS
TRAITEUR | ÉVÉNEMENTS | BOUTIQUE
DEPUIS 1987

www.traiteur-thomas.com



EXTRA STOCKAGE
LA LOCATION DE BOX AU M

Stockez vos affaires
en parfaite sécurité

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

WS
Working Spirit

AU TRAVAIL COMME DANS LA VIE,
ON RÉCOLTE CE QU'ON S'AIME !

Un collaborateur heureux donne de la performance à une entreprise. Et ça chez Working Spirit, nous l'avons bien compris. Que vous soyez candidats ou recruteurs, nous mettons tout en œuvre pour que les missions à nos côtés deviennent des expériences uniques. Des services dédiés qui facilitent la vie des candidats et des entreprises, accompagnent dans la bienveillance et la durée. Le monde du travail a changé, rejoignez-nous pour le faire évoluer.

MULHOUSE | COLMAR | HÉSINGUE | BELFORT

Pour en savoir plus sur notre programme d'accompagnement et l'agence la plus proche de chez vous

WORKING-SPIRIT.FR



Le Relais Est, 30 ans de tri et de valorisation de textiles de seconde main depuis Wittenheim

Année anniversaire pour le Relais Est qui souffle cette année sa 30^{ème} bougie. Collecte, tri et valorisation de textiles de seconde main sont la raison d'être de cette entreprise d'insertion. Une entreprise qui a choisi de diversifier ses activités, mais avec, pour fil rouge toujours, la création d'emplois et la réduction des déchets textiles.



Grâce à ses 1 600 bornes de collecte réparties en Alsace, Relais Est tri chaque année près de 7000 tonnes de textiles

Le Relais Est, ce sont 1 600 bornes de collecte réparties en Alsace. Près de 7000 tonnes de textiles sont collectées chaque année, soit 25 à 30 tonnes par jour, l'équivalent à 150 000 t-shirts, cinq éléphants ou encore 20 voitures. Membre d'Emmaüs, le Relais Est a pour vocation de créer des emplois en insertion pour des personnes en situation d'exclusion, tout en donnant un second souffle au textile. Le centre de tri de Wittenheim compte 190 salariés, dont 40% en insertion, avec des contrats de deux ans, renouvelables tous les quatre mois.

« Plus on ré-emploie, plus on crée de l'emploi »

Le Relais Est Wittenheim est une véritable fourmière. Ici, les salariés en insertion trient des tonnes de vêtements, de chaussures, de maroquinerie mais aussi de linge de maison chaque jour. 58% de ce tri est réemployé, dont 6% vendu à travers les friperies du réseau : Label Fripe et Léopard. « Plus on ré-emploie, plus on crée de l'emploi, glisse Anne-Sophie Landié. Chez nous, la main de l'homme est une valeur ajoutée. » 40% des textiles sont recyclés en effilochage, chiffons d'essuyage - faite sur place à Wittenheim - et isolant textile. Une offre BtoB sur laquelle œuvrent sept salariés à Wittenheim. Un marché qui leur permet de travailler avec le monde de l'industrie.

Un acte de solidarité

Déposer ses vêtements inutilisés dans l'une des bornes de Relais Est reste un acte de solidarité. « Entre 2021 et 2022, nous avons perdu 300 tonnes de collecte, souligne Anne-Sophie Landié, responsable communication. Nous souffrons d'une baisse de quantité mais de qualité aussi. » Le Relais Est subit également la concurrence des boutiques de seconde main. Un marché sur lequel le Relais Est est également désormais positionné à travers son propre réseau de boutiques. « Label Fripe est dédié à toute la famille, pour tous les budgets. Nous avons une boutique à Guebwiller, sur Wittenheim, Morschwiller et Saint-Louis. Le Léopard est plus ancré 50's, 60's jusqu'aux années 2000. »

Les surcyclés du Léopard, la marque d'up-cycling B to B

Avec les surcyclés du Léopard, le Relais Est a créé sa propre marque, une marque d'upcycling en B to B. « Cela concerne les vêtements de qualité qui présenteraient une petite tâche ou un petit trou. On chine dans nos ateliers. En fonction du type de produit, nous le confions à La Petite Manchester ou à l'ESAT de Dannemarie. » Des rideaux retrouvent ainsi une seconde vie sous forme de kimonos, les bleus de travail sont customisés, des tabliers deviennent des croc tops, les shorts sont faits de foulards en soie... Les surcyclés du Léopard proposent également des goodies éco-responsables aux entreprises. « Nous les accompagnons aussi dans leur démarche RSE. Depuis la loi AGERC, les sociétés n'ont plus le droit de jeter leurs surplus. Ils se retrouvent par exemple avec des vestes de travail lorsqu'ils changent de logo par exemple. Nous leur permettons de les garder en les customisant, tout simplement. On peut tout imaginer. » Les anciennes bâches du festival Les Eurockéennes sont ainsi devenues des tote bags ou des porte cartes.

Une légumerie à destination des professionnels

En 2018, le Relais Est a également vu naître sa légumerie. Des légumes en provenance de maraichers locaux bio qui sont collectés, nettoyés, épluchés, découpés, mis sous vide et commercialisés à destination des restaurateurs et des cantines.



Le Covid l'a poussé à se réinventer. « Du jour au lendemain, nous nous sommes retrouvés avec des tonnes de légumes. C'est comme ça que sont nées nos tartinades. » Au total, 23 saveurs. Idéal pour des cadeaux d'entreprises mais aussi pour élargir la gamme au cœur des épiceries fines. 15 tonnes de fruits et légumes y passent chaque mois. « Nous donnons en prime un débouché aux légumes "moches" et hors standards. »

Emilie Jafrate

Le Relais Est
8, rue de la Hardt - 68270 Wittenheim
03 89 32 92 10
relaisest.org
Le Relais Est Wittenheim

Vente et location de bâtiment modulaire et containers maritimes en Alsace

Vous êtes à la recherche d'une solution flexible pour l'espace que vous souhaitez aménager.

Nous avons le module adapté à vos besoins !

Avec nos modules bureau, sanitaires et nos containers, nous créons une solution d'espace individuelle parfaitement adaptée à vos besoins.

7, rue des artisans - 68280 SUNDHOFFEN - contact@modulecube.fr - 03 68 61 14 66

www.modulecube.fr

BUNGALOWS	VENTE	LOCATION	AMÉNAGEMENT	CONTAINERS
-----------	-------	----------	-------------	------------

INFORMATIQUE

TÉLÉCOM

SÉCURITÉ

12 A Rue de Mulhouse - HORBOURG-WIHR

saminformatique.com

Greet Hôtel Cernay, l'établissement trois étoiles qui raconte une Alsace pleine de charmes

Il est le dernier né dans le paysage hôtelier du Sud Alsace. Le Greet Hôtel Cernay a ouvert ses portes le 18 juillet dernier. L'esprit de la dernière née du groupe Accor est éco-responsable. À la tête de ce nouvel établissement trois étoiles cernéen, un binôme composé de Sabrina Marck, Directrice, et son propriétaire gérant, Laurent Cuntzmann.

Laurent Cuntzmann est connu dans le paysage local pour avoir dirigé pendant dix ans le Leclerc Sport, installé au cœur de la zone commerciale de Cernay. Et puis, il y a eu cette envie... Celle de démarrer une nouvelle aventure, une aventure qui lui ressemble. « *Ou je me spécialisais dans les sports de montagne, ou alors je réalisais un projet hôtelier, en sachant qu'il y avait un vrai manque dans ce secteur.* » Laurent Cuntzmann a finalement retenu la seconde option. Une étude de marché favorable plus tard, il quitte le magasin de sport le 2 mars 2020. La période Covid lui permet de mûrir le projet.

« Que les clients se sentent comme à la maison »

Sabrina Marck le rejoint dans l'aventure en qualité de Directrice. Des ouvertures, elle en a connu, au cours de ses 12 ans de carrière dans l'hôtellerie. « J'avais besoin d'un nouveau challenge. Il est tombé à pic, souligne-t-elle. Pour moi, l'avenir de l'hôtellerie passe par ce travail sur l'environnement. Un hôtel doit également désormais être pensé comme un lieu de vie, pour que les clients se sentent comme à la maison, qu'ils puissent vivre au cœur d'un environnement chaleureux. »

Trois objets chinés par chambre

Greet Hôtel est la dernière née et la marque la moins normée du groupe Accor. Une marque trois étoiles à l'esprit particulier. « *Aucun Greet ne se res-*

semble, souligne tout sourire Laurent Cuntzmann. La règle, c'est juste d'avoir trois objets chinés par chambre. » À Cernay, l'inspiration est clairement montagnarde, avec une signalétique de chemins de randonnées, mais aussi des skis accrochés aux murs des chambres en guise d'étagères, sans oublier les carreaux céramiques vert bouteille en rappel aux traditionnels Kachelofen de nos grands-mères.

Un petit déjeuner concocté à base de produits locaux

Le Greet Hôtel Cernay, c'est 75 chambres et une dizaine de collaborateurs. Un établissement ouvert 24h/24 qui propose un petit déjeuner à base de produits locaux et faits maison. « Travailler avec nos voisins et raconter leur histoire fait partie de nos convictions. Nous tenons aux circuits courts, à la dimension locale. » C'est dans cet esprit qu'est proposée une gamme de snacking à l'instar de la célèbre tarte flambée, réalisée dans un four traditionnel, de planchettes à base de fromages et charcuteries, mais aussi de pâtisseries maison. Cerise sur le gâteau, chaque douceur est servie dans de la vaisselle, elle aussi chinée.

Touristes, commerciaux, ouvriers et cyclotouristes

L'établissement a ouvert ses portes le 18 juillet 2023, en pleine période de vacances estivales.



Sabrina Marck, Directrice et Laurent Cuntzmann, propriétaire gérant du Greet Hôtel Cernay.

Les premiers clients ont été des personnes de passage, qui s'arrêtaient au dernier moment, sans réservation préalable. Au rang des atouts de l'établissement, ses 41 places de parking dédiées, mais aussi ses box à vélos avec prises électriques. Hors vacances scolaires, le Greet Hôtel Cernay attire des professionnels, commerciaux, aussi bien que des ouvriers. Une clientèle qui change au fil des mois, avec l'arrivée en masse de touristes venus des quatre coins du monde pour la période des marchés de Noël.

Une offre entreprises sur-mesure

Le Greet Hôtel Cernay propose également une salle de séminaire de 45m² avec accès direct sur

la terrasse, toute équipée. Une salle qui peut accueillir une vingtaine de personnes. « Nous nous adaptons à tous les besoins. Notre offre n'est pas figée. Certains ne souhaitent que de l'eau et du café, d'autres ont besoin d'un vrai repas à la mi-journée... » Le petit truc en plus, c'est le boudoir, pour un moment détente à l'heure de l'apéro ou en fin de journée.

Emilie Jafrate

Greet Hôtel Cernay Mulhouse
7, Place des Etoiles - 68700 Cernay
03 10 45 09 09

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

Trouver Mon Immo Pro Alsace, la plateforme estampillée CCI Alsace Eurométropole qui permet aux entrepreneurs de trouver le local ou le terrain adapté à leur activité

Avec 800 annonces actives et 45 000 consultations de fiches par an, la plateforme "Trouver Mon Immo Pro" poursuit son bonhomme de chemin. Elle continue d'évoluer selon les besoins des entrepreneurs, porteurs de projets et disponibilités de biens immobiliers et fonciers communiqués par les annonceurs.

C'est une base de données qui recense des biens immobiliers disponibles à la vente ou à la location en Alsace. "Trouver Mon Immo Pro" a été lancé début 2021. Sa raison d'être est la mise en relation entre les entrepreneurs, les porteurs de projets et les annonceurs. « *Les annonceurs disposent d'une visibilité supplémentaire et pour les porteurs de projets, nous restons la porte d'entrée qui leur permet de démarrer leur recherche,* » sourit Myriam Hoenig, l'un des contacts privilégiés de ce service.

Centre d'affaires/Coworking, la nouveauté 2024

Une plateforme simple d'utilisation. N'importe quel utilisateur peut y entrer ses critères de recherche, du m² au prix du bien, à vendre ou à louer, par zone ou par lieu. Des critères qui lui permettront de trouver le local de ses rêves pour pouvoir lancer ou développer son activité. Les

biens immobiliers sont classés en différentes catégories : entrepôt, bureau, local commercial, bar/restaurant/hébergement, atelier/bâtiment industriel, terrain. L'utilisateur peut créer son compte - gratuit - grâce auquel il peut, entre autres, exporter des fiches PDF, créer des alertes et prendre contact avec les annonceurs. En janvier 2024, la rubrique Centre d'affaires/Coworking est venue compléter les catégories.

Un abonnement pour publier un nombre d'annonces illimité

"Trouver mon Immo Pro" est, également, utilisé par les annonceurs, qu'ils soient agents immobiliers, entrepreneurs, particuliers, SCI ou encore communautés de communes. « Notre plateforme est de plus en plus utilisée par les collectivités territoriales qui mettent en avant le foncier disponible mais aussi les disponibilités dans leurs pépinières

et hôtels d'entreprises », précise Myriam Hoenig. « *La publication d'une annonce est gratuite, au-delà, nous proposons différentes formules d'abonnement aux annonceurs, selon le nombre de bien,* », souligne Catherine Keller.

Une passerelle privilégiée avec les agences immobilières au volume d'annonces important

La CCI Alsace Eurométropole s'est véritablement imposée comme un intermédiaire. Elle met aujourd'hui en relation les porteurs de projets et les annonceurs. « *Nous avons de plus en plus de demandes de recherches, explique Catherine Keller. Nous centralisons toutes les informations, ce qui nous permet de faire marcher notre réseau en fonction des besoins. Nous n'avons pas pour vocation de devenir des agents immobiliers mais des intermédiaires, avec cette vision particulière que la plateforme nous apporte, quant à l'offre et la demande.* » "Trouver Mon Immo Pro" propose d'ailleurs une passerelle privilégiée avec les agences immobilières ayant un volume d'annonces important. Une passerelle automatisée mise à jour quotidien-

nement. La garantie d'un gain de temps et d'une mise à jour pour les annonceurs.

La CCI Alsace Eurométropole, observatoire et tiers de confiance

Grâce à la plateforme, la CCI Alsace Eurométropole dispose de données dans le domaine de l'immobilier d'entreprise. L'objectif est de les valoriser sous forme d'un observatoire. « *Et elles permettent aujourd'hui au porteur de projet de faire son choix de façon plus avisée.* » Une plateforme qui démontre bien que la CCI Alsace Eurométropole reste tiers de confiance, auprès des annonceurs, mais aussi des entrepreneurs et autres porteurs de projets.

Emilie Jafrate

www.trouver-mon-immo-pro.fr/alsace
Vos relais
Myriam Hoenig : 07 81 61 17 25
Catherine Keller : 07 61 72 85 20
tmip@alsace.cci.fr





Benjamin Bader et son équipe au coeur de Satoriz Kingersheim, le premier du réseau à avoir vu le jour en Alsace. DR - Sébastien North.

25 ans de présence en Alsace pour **Satoriz Kingersheim**, pionnier du bio raisonné et accessible à tous

Satoriz a célébré en 2023 un double anniversaire. Ses 42 ans d'existence et sa 25^{ème} année de présence en Alsace. Le magasin de Kingersheim est le huitième du réseau à avoir ouvert ses portes, le premier de la région. Des produits sains, de qualité, sélectionnés avec soin auprès de petits producteurs et accessibles à tous... Tel est le fil rouge de la marque.

Satoriz est né en 1981, alors que l'agriculture biologique venait tout juste d'être reconnu par l'Etat. Ce concept - créé par Georges Quillet - est né en Savoie. Un concept qui prône le bio accessible par le prix mais aussi la proximité et l'échange. Le fondateur s'installe d'abord sur les marchés savoyards pour y proposer des produits bios. La croissance est telle que le premier magasin ouvre

ses portes deux ans plus tard, à Albertville.

Particularité kingersheimoise : un espace traiteur façon halles de marché

La marque est désormais forte d'un réseau de 39 magasins répartis sur l'Est de la France, dont

quatre en Alsace. Le premier à ouvrir ses portes est le magasin de Kingersheim, en 1998. Ont ensuite suivi Vendenheim (1999), Geispolsheim (2017) et Blotzheim (2021). En plus d'être la première enseigne alsacienne, le magasin de Kingersheim est le premier à sortir de sa région d'origine. Un magasin qui a bien évolué par un déménagement en 2020 pour un espace plus vaste avec un total de 900m² au coeur d'un bâtiment déjà existant, réhabilité pour accueillir le concept. La création d'un espace traiteur rappelant les halles de marché mais aussi des ateliers cuisines en font sa particularité.

Le meunier local Moyses, Turlupain et Bernard Frey côté miel

Benjamin Bader est arrivé il y a une vingtaine d'années déjà. Il a commencé comme vendeur avant de gravir tous les échelons jusqu'à arriver au poste de responsable de magasin. « Ici, on se sent respecté. Nous ne sommes pas des numéros, mais des personnes à part entière, souligne-

t-il. On n'a pas envie de quitter la maison. Nous évoluons tous dans le respect, que ce soient les responsables, nos collaborateurs mais aussi nos clients. » Un magasin qui emploie une quinzaine de personnes. Le meunier local Moyses, le boulanger alsacien Turlupain et l'apiculteur bio Bernard Frey font partie des producteurs locaux sélectionnés par Satoriz pour sa boutique kingersheimoise.

200 produits remisés chaque mois

Satoriz est et reste un groupe familial indépendant. Il appartient à ses fondateurs mais aussi aux personnes engagées dans l'entreprise. Le bio accessible à tous est au coeur de son ADN. Au quotidien, la maison s'attache à proposer le bon produit au prix juste. Près de 200 produits - les essentiels du quotidien - sont ainsi remisés tous les mois. Les fruits et légumes sont de saison et proviennent en direct du producteur. Les clients "Sato" peuvent également bénéficier de la caisse "anti gaspille" composée de fruits et légumes, au tarif de 3 euros. « Nous faisons du bio éthique. Rien ne nous vient par avion! », souligne le responsable.

Des paniers bios à offrir

Côté clientèle, le magasin kingersheimois accueille aussi bien de jeunes couples en pleine réflexion, que des personnes plus âgées, adeptes du concept depuis de nombreuses années déjà. Une clientèle mixte et diversifiée, dont le point commun est de mener la même réflexion. À l'écoute de sa clientèle, les équipes de Satoriz proposent également des paniers bios à offrir. Une idée cadeau pour les fêtes, pour remercier un collaborateur, ou tout simplement pour mettre le pied à l'étrier à quelqu'un de son entourage...

Emilie Jafrate

Satoriz

93, rue de Guebwiller - 68260 Kingersheim
03 89 62 50 77
satoriz.fr

f Satoriz Kingersheim-Mulhouse

UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !



Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO

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

Tél. 03 89 70 85 48

VOUS ÊTES EN QUÊTE DE JEUNES TALENTS PASSIONNÉS ET AMBITIEUX ?

Du Post-Bac au Bac +5

RECRUTEZ DES ALTERNANTS DYNAMIQUES EN COMMERCE ET MANAGEMENT

PLUS D'INFOS SUR
WWW.EUCLÉA-BUSINESS-SCHOOL.COM

EUCLÉA
BUSINESS SCHOOL
STRASBOURG | MULHOUSE | METZ | REIMS

INFORMATIONS ET DÉPÔT D'OFFRES D'ALTERNANCE

Eucléa Mulhouse
12 Allée Nathan Katz, Mulhouse
03 89 56 21 28 | mulhouse@eucléa-bs.com

Autour des Pierres, l'univers du mieux-être au coeur de Mulhouse

Pierres brutes, roulées, percées, pendules, neuvaines ou encore bols tibétains, sans oublier un large choix d'encens... Pousser la porte d'Autour des Pierres, c'est entrer dans un univers du "mieux-être". Aux manettes de cette boutique mulhousienne pleine de charmes, Jean-Christophe Tredemy

Directeur commercial pour d'importantes entreprises, Jean-Christophe Tredemy passe sa première vie professionnelle à écumer les routes de France. « On était un dimanche d'avril, j'allais avoir 51 ans et je me suis soudain demandé ce

que je faisais là..., se souvient-il. Je faisais 25000 km par an. J'avais passé l'âge. » Cette même semaine arrive le sms qui va changer sa vie. Les propriétaires de la boutique Autour des Pierres l'informaient passer la main.



Ancien commercial pur d'importantes entreprises, Jean-Christophe Tredemy a opéré un virage à 360° en septembre dernier avec la reprise de la boutique Autour des Pierres. Un retour à ses essentiels.

Trois décennies de recherches, de pratiques, d'expériences ésotériques

Septembre 2023, Jean-Christophe Tredemy devient le nouveau gérant de cette boutique ésotérique installée au coeur de Mulhouse. L'ésotérisme, il tombe dedans à l'âge de 17 ans. Et après 34 ans de recherches, de pratiques, d'expériences, c'est dans ce monde-là qu'il décide de poursuivre sa carrière. « Je ne renie en rien la vie professionnelle "normale" de laquelle je suis issu, souligne Jean-Christophe Tredemy. Elle m'a permis de me construire, d'assumer ma vie de famille et de pouvoir faire aujourd'hui ce dont j'ai envie, ce que j'aime, sans avoir à répondre à mes critères de base. »

« J'ai simplement apporté mon énergie »

Depuis la reprise de la boutique, Jean-Christophe n'a rien changé au coeur d'Autour des Pierres. « J'ai simplement apporté mon énergie », sourit-il. Une boutique cosy qui propose plusieurs espaces. Un espace minéraux et bijoux. Des pierres - 33 au total - choisies avec soin auprès de ses fournisseurs. À chaque pierre correspond une étiquette explicative, véritable marque de fabrique de la boutique. « Ces explications sont le fruit de recherches, de nos propres expériences, mais aussi des retours de nos clients », précise Jean-Christophe Tredemy. Encens, bougies, lotions parfumées et pendules composent la partie ésotérique du magasin, statues, bols chantant faits main au Népal, attrapes rêves mobile pour

gagner en sérénité sans oublier les cartes, tarots, oracles côté cartes. Les bouteilles 19 sont venues élargir la gamme. Des bouteilles en verre naturel, recyclable, sans plomb et qui, grâce à une puce encodée, propose de nombreux bienfaits.

Une clientèle éclectique

Autour des Pierres bénéficie d'une clientèle variée. « Huit personnes sur dix croient en la lithothérapie et sont attachés aux vertus des pierres, relève le gérant. Deux personnes sur dix sont des collectionneurs. » En majorité des dames. Des personnes de tous âges, tous horizons, toutes classes sociales. Il n'y a pas de règle. Des Mulhousiens essentiellement, mais aussi du territoire de Belfort, de Suisse, d'Allemagne, sans oublier les Bas-Rhinois. « De manière plus anecdotique, depuis la reprise en septembre, j'ai eu des Américains, des Canadiens, des Australiens, des Finlandais, de l'Afrique du Sud, aussi. »

Une lueur d'espoir dans le quotidien

Une boutique dans laquelle les gens viennent partager leurs histoires. Des tranches de vie touchantes, très souvent. « Les gens ont besoin d'aller mieux et je suis là pour les accompagner, les aider. C'est un cadeau. Par la pierre, nous proposons une solution selon les croyances de chacun mais attention, sans nous substituer au médecin ! » Autour des Pierres, c'est une lueur d'espoir dans le quotidien des gens. « Je veux les voir repartir avec le sourire. Cela fait partie de mes essentiels. » Une boutique à l'ancienne. « Les gens viennent aussi sans savoir pourquoi mais ils y trouvent toujours quelque chose », se réjouit Jean-Christophe Tredemy. Un lieu de partages aussi, à travers des ateliers : reiki, pendule et lithothérapie.

Emilie Jafrate

Autour des Pierres

16, rue des Franciscains - 68100 Mulhouse
autour-des-pierres.com
03 89 45 26 51
Autour des pierres Mulhouse

Forty Winks, la chambre d'enfant évolutive, mise en scène et signée Aurélia Radford à Mulhouse

Forty Winks est une boutique indépendante dédiée à l'univers enfant de 0 à 12 ans. Mobilier, décorations en tout genre, linge de lit, peluches... Une véritable caverne d'Ali Baba pleine de charme, mise en scène par Aurélia Radford au centre-ville de Mulhouse.

Sa première vie professionnelle, Aurélia Radford la passe dans le marketing digital. Un domaine qu'elle décide de quitter au bout de quinze ans, pour plonger dans une toute nouvelle aventure. « J'avais envie de changer d'univers, se souvient Aurélia Radford. J'avais entamé un bilan de compétences. En parallèle, nous nous étions lancés dans la modification de la chambre de notre fils. En fait, tout s'est superposé ! »

Un projet citoyen aux accents "british"

Face au manque flagrant de magasins dédiés au mobilier pour enfant, la maman décide de se lancer dans une étude de marché. « M'installer en zone commerciale aurait été stratégiquement plus intéressant, mais émotionnellement parlant, cela m'était impossible. Mon projet était citoyen. » La boutique ouvre ses portes en octobre 2022. Par Forty Winks, traduisez "petite sieste" ou plus littéralement "40 clins d'oeil". Une expression "british" à double sens. « Ce projet, je l'ai lancé après mes 40 ans, sourit-elle. Et jusque là, le temps est passé en un clin d'oeil. J'ai vécu en Angleterre, mon mari est anglais, notre fils a la double nationalité. Cette boutique est qui je suis et je suis fière de mon histoire. Sa création est logique, en adéquation avec mon univers. »

Un cocon de sérénité dans lequel on oublie les tracas du quotidien

Pousser la porte de cette boutique mulhousienne, c'est pousser un "ouaou" d'émerveillement. Un véritable cocon de sérénité et de bien-être, dans lequel on oublie les tracas du quotidien. « J'avais

envie d'offrir une expérience unique à toute personne qui pousse ma porte », sourit Aurélia Radford. La gérante est toujours à la recherche de nouveauté, que ce soit en terme de marque, de produit ou de gamme. Des produits coups de coeur, au style naturel, épuré, aussi, selon les sensibilités de la gérante.

Du sens et de l'éthique

Particularité, tous les produits mis en avant chez Forty Winks sont d'origine européenne. « Il était important pour moi de donner du sens à chaque achat. J'ai à coeur de proposer des matériaux écoresponsables ! » Aurélia Radford met en avant des marques que les gens ne connaissent pas. « Pour les marques que l'on ne trouve que sur Internet, l'intérêt est de pouvoir les leur montrer ici. » Et pour les produits d'origine asiatique, la gérante réalise un véritable travail de sourcing. « Je m'assure que les conditions de production soient éthiques à la fois humainement, mais aussi environnementalement », souligne-t-elle d'ailleurs.

Un accompagnement sur mesure, dans la conception de son univers enfant

Fort de son expérience personnelle, mais aussi de l'ensemble de ses recherches, Aurélia Radford propose un accompagnement dans la conception de l'univers de l'enfant. Un univers qui, pour elle, doit être pensé en adéquation et en cohérence avec le reste de la maison, pour s'y intégrer au mieux. « La chambre de l'enfant doit être conçue comme un véritable cocon. Lorsqu'il est tout petit,



Aurélia Radford met en scène l'univers de l'enfant - du mobilier, à la décoration, en passant par les jouets et peluches - au coeur de sa boutique mulhousienne Forty Winks.

ce sont les parents qui choisissent, mais en grandissant, l'enfant peut décider lui, pour qu'il aie quelque chose qui lui ressemble. » Du mobilier, au linge de lit, jusqu'aux jouets et aux peluches... le choix est large, très large, même. Aurélia Radford conçoit ainsi des chambres pour enfants. « Ce qui m'anime, c'est de voir le bonheur des gens. J'adore trouver des solutions à des problèmes techniques. L'univers de l'enfant est propice à la rêverie et à l'imaginaire ! »

Forty Winks accessible dans la France entière via son site de e-commerce

De jeunes parents, aux grands parents, sa clientèle est variée. Beaucoup découvrent encore l'univers Forty Winks, d'autres sont déjà conquis et recommandent cette boutique pleine de douceur. Une boutique qui attire une clientèle depuis le Sundgau, le secteur Trois Frontières, sans oublier Strasbourg. En physique, Forty Winks est aussi accessible sur la toile, via un site de e-commerce, avec livraison possible dans toute la France et

montage réalisé par Aurélia elle-même, pour toute livraison dans la région.

Emilie Jafrate

Forty Winks - Mobilier et Décoration Chambre Enfant et Bébé

16, rue des Franciscains - 68100 Mulhouse
fortywinks.fr
03 89 61 33 57
Forty Winks - Mobilier et Décoration
Enfant Mulhouse

Moon Vibes, les collections italiennes sélectionnées par Naomi Orkoh, pour révéler ses humeurs du moment

C'est par le vêtement que Naomi Orkoh manifeste ses humeurs. Et pour que toutes les femmes puissent faire comme elle, la jeune entrepreneuse s'est lancée en ligne avec sa boutique Moon Vibes.

L'extravagance a toujours caractérisé son look et ce, depuis son plus jeune âge. « Pour maman, il fallait que je puisse me sentir différente autrement que par ma couleur de peau », sourit Naomi Orkoh. À trois ans déjà, on la remarquait sur la photo de classe par son style vestimentaire. « Je portais un manteau Léopard et son bonnet assorti », sourit-elle. La jeune femme était de nature introvertie, sauf par le vêtement. « Enfant, j'avais toujours peur de déranger. Le vêtement restait le seul moyen pour moi de m'exprimer et si je ne portais que du noir, alors ce n'était pas bon signe... »

« La boutique en ligne offre du confort, moins de charge, moins de contraintes »

Aujourd'hui, Naomi choisit ses vêtements en fonction des énergies, de la lune. Alors, lorsqu'elle lance son aventure entrepreneuriale, en 2020, le nom de sa boutique en ligne s'est naturellement imposé à elle : Moon Vibes. Une aventure lancée alors qu'elle surfait sur une notoriété liée à son passage dans une émission de télé-réalité. « J'ai longtemps hésité avant de lancer ma première collection. Avec la crise sanitaire, plus personne ne fréquentait les magasins.

Tout se trouvait en ligne. Je ne savais pas si c'était le bon moment. » Si elle voulait au départ ouvrir en physique, la jeune femme s'est bien vite ravisée. « Et puis la boutique en ligne offre du confort, moins de charges, moins de contraintes. On peut travailler de n'importe où. »

Chaque début de saison célébré par une nouvelle collection d'envergure

Naomi Orkoh renouvelle ses collections toutes les trois semaines et propose une importante collection à chaque début de saison, pour marquer le coup. Elle les compose selon ses émotions à l'instant T, ce qui ne l'empêche pas de proposer des collections variées, axées aussi bien sur la vie quotidienne, que sur le travail, sans oublier les grands événements, comme les baptêmes, les anniversaires ou encore les soirées, à travers une gamme de robes de cocktails soigneusement sélectionnée. Et comme la jeune femme apprécie tout particulièrement lorsque les gens ne portent pas la même chose, elle ne propose que six à dix pièces de chacune de ses sélections. « Ce que j'aime, c'est imaginer mes clientes se faire complimenter, être mises en avant. »

En mouvement constant

Des vêtements de fabrication italienne, achetés sur modèle. « Je rêverais de proposer du français, mais les gens n'auraient pas les moyens de se les offrir. Mes fournisseurs italiens me permettent de proposer des prix abordables. » Si son cœur de cible reste les 20/35 ans, Naomi Orkoh tient à s'adresser à toutes les femmes. Pas question de les catégoriser. « J'ai aussi fait appel à des personnes autour de moi pour pouvoir présenter les collections en photo. Je fait 1m80, je suis fine. Mes clientes n'arrivaient pas au départ à se projeter. » Pour le reste, la jeune femme est seule décisionnaire, du choix des collections jusqu'à leur expédition dans la France entière, en Corse mais aussi dans les Dom Tom. « Ils vivent les saisons à l'inverse de nous, souligne la jeune femme. » Moon Vibes est une boutique toujours en mouvement qui ne connaît pas le stock ou très rarement.

La souplesse des réseaux sociaux

Ses matières préférées restent le coton et le simili cuir. « Ce sont des matières qui suivent les courbes du corps telles qu'elles sont ! » Naomi Orkoh aimerait développer Moon Vibes en douceur. « Embaucher du monde me fait peur, tout comme m'installer dans des locaux », glisse-t-elle. Et puis les réseaux sociaux lui permettent une souplesse qu'elle apprécie tout particulièrement. « Il n'y a pas de barrière, le contact n'est jamais rompu. J'échange n'importe quand avec mes clientes. »

Emilie Jafrate

Moon Vibes

5, rue de la Forge - 68480 Fislis

06 88 54 55 76

f Moon Vibes Boutique
moonvibesgirls.com



Naomi Orkoh a lancé sa boutique en ligne Moon Vibes, en plein cœur de la crise Covid. DR.

Drive my KIA PRO

LES ESSAIS EN ENTREPRISE BY CAR AVENUE

drivemykiapro-caravenue.fr

Gamme Kia 100% électrique.

à partir de

497 €/mois*

Maintenance & Assistance incluses

Un projet d'entreprise ?

Contactez Océane STEIN
Conseillère Kia Entreprise
ocean.stein@caravenue.com
07 57 41 35 56

KIA | MULHOUSE - CAR AVENUE

23 rue de Thann - Mulhouse

0 gCO₂/km

Consommations mixtes du Nouveau Kia EV9 100% électrique : de 20,2 à 22,8 kWh/100 km ; du Kia Niro EV 100% électrique : de 16,5 à 18 kWh/100 km ; du Kia EV6 100% électrique : de 16,5 à 18 kWh/100 km ; du Kia Niro EV 100% électrique : 16,2 kWh/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 DOM-TOM) et dans tous les États membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande, Gibraltar, Monaco et Andorre, sous réserve du respect du plan d'entretien défini par le constructeur et présenté dans le manuel utilisateur. ¹Autonomie maximale en cycle mixte WLTP pour le Nouveau Kia EV9 en finition Earth Business. Modèles présentés : Versions spécifiques. Conditions sur kia.fr

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

VILLAGE BUSINESS • AFTERWORK INTER-RÉSEAUX

Mercredi 27 mars 2024 | 16h-22h

Parc Expo de Mulhouse

ALSACE BUSINESS CONNECT

LE NOUVEAU RENDEZ-VOUS BUSINESS ALSACIEN

Alsace Business Connect est plus qu'un événement, c'est une déclaration, un engagement envers l'avenir économique de notre région !

Un événement innovant, connecté pour **booster le chiffre d'affaires** de votre entreprises et faire exploser votre carnet d'adresse.

JOURNAL DE L'ÉVÈNEMENT ET INSCRIPTIONS

➡ alsacebusinessconnect.fr ⬅

ORGANISÉ PAR

Just Sense

PRINCIPAUX PARTENAIRES

edf **une rivièRe un territoire** **DRAKKAR**