

**BFM
ALSACE**

Partenaire du journal

Le Périscop
Le média des entreprises locales le-periscope.info

ÉDITION
MULHOUSE SUD ALSACE

Le Périscop

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Innover ou préserver ? les 2 !

Nous le savons, l'innovation est essentielle pour évoluer, quel que soit le domaine d'activité. Cependant, il est tout aussi crucial de préserver l'identité et l'authenticité. C'est dans cet équilibre délicat entre nouveauté et héritage que réside la clé d'une économie, notamment quand on parle de services aux entreprises.

Dans le classement des tendances les plus marquantes qui façonnent le marché des services aux entreprises aujourd'hui, la personnalisation ou le sur-mesure occupe la première place du podium. Répondre à la diversité des exigences, se différencier, fidéliser, optimiser, ... C'est le béaba.

Nous le verrons, nos entreprises l'ont bien compris et en font leur spécialité. Que ce soit dans le domaine de l'habitat, de l'aménagement, la création de programmes immobiliers, la rénovation ou encore la gestion locative, les services proposés à Mulhouse et dans le Sud Alsace répondent bel et bien à la demande.

Être bien accompagnée pour une entreprise, c'est aussi s'entourer d'experts, connus et reconnus, gage de savoir et de sécurité, et qui ont su années après années – voire décennies après décennies - s'adapter pour maintenir la confiance. Nous le verrons, dans les domaines de la banque, des assurances, de l'expertise comptable, de la sécurité, de la communication et du conseil ou encore de la bureautique, notre territoire a beaucoup à offrir.

Mais au-delà du service personnalisé ou de l'expertise garantie, d'autres pourraient aussi vous parler des enjeux environnementaux, du respect de la transmission familiale, de l'offre de « bien-être » en plein essor, de la relation de proximité, de l'expérience client, ...

Bref, quelle que soit la tendance ou l'objectif à atteindre, notre économie locale n'est pas seulement une question de stratégie et de chiffres, mais un croisement où innovation et tradition restent pour le moins, bien complémentaires.

Bonne lecture !

Mélanie Munch

Créal Concept, les jardins de rêve de Pascal et Hélène Enderlin à Seppois-le-Bas,

Il met toute sa créativité et tout son cœur dans la création de jardins sur mesure. Le moteur de Pascal Enderlin est d'offrir une part de rêve à ses clients. Une mission qu'il remplit avec sa société Créal Concept depuis septembre 2000.



Par la création de jardins tous plus surprenants les uns que les autres, Hélène et Pascal Enderlin se plaisent à émerveiller chacun de leurs clients.

Titulaire d'un brevet de technicien en jardins et espaces verts, Pascal Enderlin s'est très vite éloigné de l'entretien de jardins. Son truc à lui, c'est la création. Et pouvoir exercer son métier comme il l'entendait lui a toujours trotté dans la tête. « Au lycée déjà, je concevais les locaux de mon entreprise. » Le projet se concrétise en septembre 2000, à Mooslargue d'abord, avant de déménager à Seppois-le-Bas il y a douze ans, au cœur de locaux dessinés par le patron lui-même.

Une conception 3D pour se projeter dans son futur jardin

Le marché s'est ouvert depuis. En 2000, ils étaient cinq paysagistes dans le secteur. Ils sont aujourd'hui près de 200 dans un rayon de 10km. Créal Concept marque sa différence par la personnalisation à l'extrême des jardins réalisés. Autre particularité, carte blanche est laissée au chef d'entreprise. Son atout ? La conception 3D qui lui permet de projeter ses clients au cœur de leur futur jardin. « Nous partons du cadastre, des dénivelés et des photos de la maison prises par nos soins. Le logiciel reproduit à l'identique. Tout est à l'échelle », explique le fondateur. « Moi, un plan sur croquis ne me parle pas, là on est dans le concret », souligne encore Hélène Enderlin, assistante de direction. Elle a rejoint son époux dans l'aventure entrepreneuriale en 2012.

« Les emmener là où ils ne s'y attendent pas »

Créal Concept est fort de huit personnes : quatre salariés, deux apprentis en plus des Enderlin. La société fonctionne en totale autonomie. Créal Concept a

même sa propre pépinière, avec des végétaux en provenance d'Italie. « Géomètres, terrassiers, maçons, concepteurs... nous exerçons une vingtaine de métiers différents », souligne le gérant. Tout sort de sa tête. Pascal Enderlin fonctionne à l'instinct. Le premier rendez-vous dure entre 30' et 1h. Le temps dont le créateur a besoin pour comprendre et cerner les gens. « Cela fait 34 ans que nous sommes ensemble, 34 ans que Pascal refait les jardins dans sa tête. D'un coup d'œil, je le sais », glisse Hélène. Le jardin prend en effet forme dans son esprit. « Je suis là pour les surprendre et les faire rêver, souligne-t-il, tout sourire. J'aime les emmener là où ils ne s'y attendent pas. »

Minéral, végétal, métal et objets déco

Des créations qui allient le minéral au végétal, sans oublier le métal, jusqu'aux objets de décoration. Son showroom est digne d'une caverne d'Ali Baba, d'objets chinés à travers le monde. Des objets surprenants, à l'instar de cet élan composé de 11 000 plaquettes d'inox. Des œuvres artistiques uniques aussi, commandées auprès d'artistes par Créal Concept.

Une aventure végétale et humaine commune

Créal Concept intervient dans un rayon de 30km autour de sa boutique. La clientèle est diversifiée. « Il y a ceux qui partent tôt le matin et qui rentrent tard le soir. Ils découvrent d'importantes évolutions chaque jour. Nous avons aussi des retraités qui voient la transformation opérer sous leurs yeux. Certains de nos clients prennent parfois

même des congés pour assister au chantier! » Au rang des anecdotes étonnantes, cette famille canadienne qui a laissé ses clés aux équipes de Créal Concept pendant ses vacances, avec interdiction aux amis et à la famille de leur envoyer des photos. Un chantier avec trois semaines de deadline alors qu'il aurait fallu deux mois en temps normal. Une véritable prouesse. « Nous sommes allés les chercher à l'aéroport. Leurs enfants ont enfilé leurs maillots dans la voiture pour pouvoir plonger dans la piscine à leur arrivée. Tout le monde avait les yeux bandés pour que la surprise soit entière. » Le lien qui se crée entre les clients et l'entreprise est d'autant plus fort, que Créal Concept n'engage qu'une seule équipe, du début à la fin de chantier. « Nous prenons un chantier après l'autre. Être nombreux sur un seul projet nous permet de terminer plus rapidement. » Une équipe la plus souvent choyée par ses clients. Chaque jardin représente une véritable aventure commune.

Emilie Jafrate

Créal Concept
Rue de la Lague - Seppois-le-Bas
03 89 07 61 61
crealconcept.fr
f Créal Concept "La Boutique"

MG4. 100% électrique.

À partir de

285€ TTC /mois*

Apport 2 000€ TTC
LLD 48 mois et 40 000 km
valable jusqu'au 29/06/2024



MG Business Services

Pensez à covoiturer. #SeDéplacerMoinsPolluer.

(*Ex. Location Longue Durée 48 mois - 40 000 km avec apport de 2000€ TTC pour une MG4 SP Standard 58 kWh neuve avec option peinture Fizzy Orange, 4 CV, autonomie électrique WLTP jusqu'à 350 km (cycle combiné) ; émissions de CO2 WLTP : 0g /km (à l'utilisation hors pièce d'usure) ; consommation électrique mixte WLTP : 170 Wh/km ; Voir conditions auprès de votre conseiller MG Business Services.

Essayez. Comparez. Vous choisirez MG.



CAR AVENUE

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

A.S Sécurité, des agents triés sur le volet pour une sécurisation optimale de sites en tout genre

Agent de sécurité pendant de nombreuses années, Abderrahmam Hassani Bati a décidé de voler de ses propres ailes. Une aventure entrepreneuriale dans laquelle il a entraîné avec lui sa compagne, Anastasia Missland. A.S. Sécurité est sur les rails depuis le 1er juin 2022.

Elle, était responsable de magasin, lui agent de sécurité pendant presque douze ans. L'arrivée du Covid a été déterminante dans la suite de leurs carrières professionnelles. Anastasia Missland et Abderrahmam Hassani Bati décident alors de monter leur propre agence de sécurité. Étude de marché, business plan, formations, agréments, création des statuts... Le parcours a été long mais A.S Sécurité obtient son autorisation d'exercer le 1er juin 2022.

La Ville de Riedisheim pour tremplin

Le couple débute "tout petit" du côté de Rixheim avec un seul et unique contrat. La ville de Riedisheim a constitué un véritable tremplin. Sans service de sécurité à quinze jours de leurs Journées d'Automne, ils font appel à A.S Sécurité. « C'était un concours de circonstances, un coup de chance. Je venais de leur proposer nos services, alors que leur société de sécurité habituelle ne pouvait honorer sa prestation », se souvient Anastasia. A.S Sécurité déploie alors une trentaine d'agents sur trois jours. L'histoire était enclenchée.

Des salles de spectacles aux événements, en passant par les sites industriels

La suite s'écrit au fil des recommandations. Les contrats se multiplient, aussi bien dans des foyers, que des hôtels, des magasins, des salles de spectacles, des bars, restaurants, boîtes de nuit, industries, municipalités, parcs et parkings... Côté prestations, A.S Sécurité touche de nombreuses spécialités

et propose des agents de prévention et de sécurité, aussi bien que des SIAP (sécurité incendie et assistance à la personne et ses trois niveaux), des maîtres chiens cynophiles, des rondes intervenants. Si A.S Sécurité a décroché ses premiers contrats au cœur de l'agglomération mulhousienne, elle s'est rapidement déployée au-delà, de Belfort à Strasbourg en passant par Colmar.

Ponctualité, éloquence, prestance et sérieux

Anastasia et Abderrahmam réalisent leur recrutement avec soin. « Nous nous renseignons sur chacun de nos agents. Nous regardons leur parcours, mais aussi leurs points forts, leurs points faibles. » La ponctualité, l'éloquence, la prestance et le sérieux font partie des critères de sélection. Les deux co-gérants sont soumis à un code de déontologie. « Lorsque nous acceptons un contrat, nous sommes dans l'obligation d'avoir la capacité de l'honorer et d'y répondre avec sérieux. Nous laissons toujours courir une période de recrutement après avoir évalué les besoins, mais avant de prendre le contrat. »

Le bon profil au bon endroit

Chez A.S Sécurité, la règle est simple: placer le bon profil au bon endroit. « Les agents qui travaillent dans le monde de la nuit doivent être de tempérament neutre et calme. Ils doivent aussi savoir parler, communiquer. Cela ne sert à rien de jouer les gros bras. Il faut savoir se montrer diplomate. » Un monde qu'affectionne tout particulièrement Abderrahmam. « Certains clients de boîte de nuit se font sys-



Mari et femme à la ville, Anastasia Missland et Abderrahmam Hassani Bati se sont associés pour fonder A.S Sécurité, une agence de sécurité à leur image.

tématiquement refouler. J'en connais qui reviennent juste pour nous dire bonjour », raconte-t-il d'ailleurs. Un métier passion et une image que soigne A.S Sécurité. « Nous ne laissons jamais partir quelqu'un en état d'ébriété, nous appelons un taxi ou la famille. Notre but est de faire en sorte que les gens passent une bonne soirée et qu'ils rentrent entiers chez eux! »

Une responsable RH recrutée en 2024

La première année d'activité a été celle de la découverte. La deuxième a été placée sous le signe de la consolidation avec le passage de leurs CDD en CDI. A.S Sécurité, ce sont 65 salariés par mois, du temps plein, mais aussi du temps partiel et des extras. Leurs agents tournent 24h/24, 7j/7. Depuis début 2024, les deux co-gérants peuvent également s'appuyer sur une responsable RH.

Une réactivité à toute épreuve

Particularité, le couple met un point d'honneur à passer sur chaque site. « Nous veillons à ce que nos

agents soient bien en place, mais aussi que le dispositif soit conforme à la demande de nos clients », souligne Anastasia. Proches de leurs agents, Anastasia et Abderrahmam le sont également de leurs clients, le couple soigne sa réactivité. A.S Sécurité intervient en effet dans l'heure, en cas de problème. « D'ailleurs, au début, nous avions pris quelques jours de vacances à l'étranger. Nous avons eu un coup de fil le matin. Nous étions dans l'avion à 19h30. Une autre fois, nous étions en train de faire nos courses en Allemagne. On nous a appelés, nous avons laissé le caddie en plan! »

Emilie Jafrate

A.S Sécurité
10, Avenue Robert Schuman - Mulhouse
06 16 32 92 98
f A.S Sécurité
contact@assecurite.org

Carnot Mica Mulhouse, le facilitateur du langage et de la relation entreprises/chercheurs

Il fait partie des 18 laboratoires et centres techniques qui composent le Carnot Mica. Depuis sa création en 2011, l'institut mulhousien facilite, lui, le rapprochement entre ces entreprises qui ont soif d'innover et les chercheurs en quête de concret.

Il existe 39 Carnot Mica en France. Tous atypiques. Des entités créées pour répondre en direct aux industriels. Ce laboratoire travaille sur toutes les échelles de maturité de l'entreprise en l'accompagnant selon ses besoins. La première consiste à réaliser une recherche scientifique sans visée applicative, « sans aucune idée, bien souvent, de ce qu'on pourra en faire », souligne Lionel Limousy, Directeur de Carnot Mica Mulhouse. Cette première étape permet d'identifier une preuve de concept. La preuve de concept est l'étape suivante, un passage obligé pour changer d'échelle. La dernière étape consiste à l'industrialiser pour une mise sur le marché. Cela demande 15 à 20 ans.

Certains grands groupes dans l'anticipation

L'institut Carnot Mica est la porte d'entrée à toute entreprise souhaitant travailler avec une structure de recherches. « Il existe un souci de langage, de communication et d'objectifs entre les entreprises et les laboratoires. Notre rôle est de faciliter cet accès à la R&D, en devenant leur interlocuteur unique », explique Lionel Limousy. Dans l'anticipation, les grands groupes réalisent des recherches anticipatives sur 15 ans. « Certaines ont leur preuve de concept et souhaitent aller plus loin. Ce changement d'échelle leur demande un investissement. Elles ne sont alors plus qu'à trois ou cinq ans de la mise sur marché. »

Pour toute taille d'entreprise, quelque soit son secteur d'activité

Cette recherche s'adresse à tout type d'entreprise, qu'elle soit une PME ou un grand groupe. « La recherche est faite pour tout le monde, précise d'ailleurs Lionel Limousy. Et d'ailleurs, nous les faisons venir chez nous pour démystifier le monde de la recherche et leur montrer que ce sont des gens comme eux. » Un rapprochement entre les deux mondes qui se retrouvent autour d'objectifs communs et qui avancent vers une finalité identique. Un travail de partenariat couronné de succès avec plus de 80% de taux de conversion de projets. Ces entreprises sont accompagnées par un chargé d'affaires. Leur seul et unique interlocuteur du début à la fin du projet.

La pari de monter en puissance

La force de Carnot Mica est de bénéficier d'un réseau de 18 laboratoires et centres techniques, principalement alsaciens. La spécialité de l'entité mulhousienne reste les matériaux fonctionnels. Ces sept dernières années, Carnot Mica a doublé son chiffre d'affaires, passant de 7 à 14 millions. 20% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger, tout autour de la planète. Dans le même temps, Carnot Mica a doublé ses effectifs. Son équipe est composée de 11 personnes dont un permanent universitaire. « Nous avons fait le pari de monter en puissance, souligne

Lionel Limousy. Carnot est le seul programme dans lequel on injecte 1 euro pour en générer 6. Et nous reverrons plus de 50% à nos membres, ce qui leur permet de financer leur R&D. » Des membres qui ont accès à d'autres appels à projets à finalité industrielle pour la majorité d'entre eux.

De nouvelles problématiques et des ambitions à atteindre

Pénurie en eau, décarbonation et les thématiques agricoles sont les problématiques actuelles. Des problématiques anticipées par les entreprises. « Demain c'est quoi? 15 ans, 20 ans, 50 ans? Il y a 15

ans, on parlait de vignes en Bretagne, eh bien c'est fait ! » Carnot Mica ambitionne d'atteindre les 21 millions de chiffre d'affaires d'ici 2030. Pour y arriver, l'institut compte ouvrir ses champs d'actions par des projets de plus en plus importants, tout en partant à la conquête des PME.

Emilie Jafrate

Carnot MICA
15, rue Jean Starcky - Mulhouse
03 89 60 87 04
carnot-mica.fr
in Carnot MICA



Lionel Limousy, Directeur du Carnot MICA. DR

Rex Rotary Mulhouse, l'expert bureautique et transformation numérique des entreprises

Rex Rotary est une filiale officielle du groupe Ricoh Europe. Cette société accompagne les entreprises dans leurs besoins en bureautique mais aussi en dématérialisation et en cybersécurité.



Avant d'enfiler le maillot de commercial, Michaël Kamm a fait ses armes dans la bureautique en qualité de technicien.

Rex Rotary, ce sont 59 agences en France, dont une agence installée à Mulhouse. Une entreprise qui, par ce maillage, joue la carte de la proximité. « La force du groupe nous permet de proposer des produits de qualité, avec la souplesse d'une PME. » Le Haut-Rhin bénéficie de trois agents commerciaux. L'un dédié au secteur Mulhouse et Sud Alsace, le deuxième sur Mulhouse Centre/vallée Thann et le troisième pour Colmar.

Analyser le fonctionnement de chaque entreprise

Issu d'un BTS informatique, Michaël Kamm fait ses armes dans la bureautique, en tant que technicien, avant de bifurquer dans le commerce, il y a sept ans, lorsqu'il intègre Rex Rotary. Ces multiples facettes lui permettent d'offrir un accompagnement personnalisé aussi bien d'un point de vue commercial que technique. Le contact humain, c'est ce qu'apprécie tout particulièrement Michaël Kamm. « Je me plais à démystifier le commercial, sourit-il. Tout le monde a l'image du personnage qui veut vendre à tout prix. Ce n'est pas du tout cela. Notre devoir est d'analyser le fonctionnement de l'entreprise pour lui proposer la meilleure solution possible. Et puis nous assurons le SAV de nos produits. Nous créons du lien et une véritable relation de confiance. »

Un accompagnement et un suivi qui font la différence

Son territoire s'étend de Mulhouse à Saint-Louis, en passant par le Sundgau. Il accompagne 223 clients. Un secteur sur lequel fonctionnent 536 photocopieurs. Professions libérales, centres de formations, commerces et collectivités composent l'essentiel de sa clientèle. « Chez Rex Rotary, l'accompagnement et le suivi client sont primordiaux, souligne le commercial. » nous sommes également gage de réactivité. « Nous envoyons nos offres à nos clients dans les 48/72h qui suivent le rendez-vous. »

2024, année charnière

L'innovation est la marque de fabrique de la maison. Une véritable force avec l'arrivée régulière de nouveaux produits, de nouvelles tech-

nologies, aussi. 2024 est d'ailleurs une année charnière, pour le secteur avec, notamment, la nouvelle législation autour de la dématérialisation. « Les comptables sont enthousiastes devant les économies de temps que cela offre. » Pour Rex Rotary, tout l'enjeu est d'accompagner désormais la transformation numérique de ses clients. « Et convaincre les réfractaires », sourit Michaël Kamm. La force de Rex Rotary est de proposer des solutions personnalisées.

Un suivi aux petits oignons

Michaël Kamm et les forces vives de Rex Rotary Mulhouse sont aux petits soins pour leurs clients. « Nous offrons des contrats sur mesure pour nos clients, avec un suivi attentif tout au long de la durée du contrat. Nous nous engageons à revenir régulièrement vers eux pour garantir leur satisfaction et répondre à leurs besoins en évolution. »

Emilie Jafrate

Rex Rotary - Agence commerciale de Mulhouse
2, Avenue de Strasbourg
Brunstatt-Didenheim
03 89 31 09 37
f Rex Rotary
rexrotary.fr

INDUMOVE
transfert industriel
MEMBRE DE TRANSPICO INDUMOVE INTERNATIONAL



Transfert industriel
Manutention de machines
Déménagement et démantèlement
Transports spéciaux Cat 1 et Cat 2
Stockage d'équipements industriels
Mécanique industrielle

INDUMOVE SAS

2, Allée Robert Schuman - PULVERSHEIM
Tél. : 03 68 53 98 26 indumove.fr

Kia Sportage.

Hybride. Hybride Rechargeable. Essence. Diesel.

DEMANDEZ VOTRE
ESSAI GRATUIT
À DOMICILE

essai-a-domicile-kiacaravenue.com



Un projet d'entreprise ?

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

KIA Entreprise

CAR AVENUE

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

Consommations mixtes du Kia Sportage : en cours d'homologation.

*Garantie 7 ans ou 150 000 km (1^{er} des deux termes échoué) 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. (1) Movement that inspires - Du mouvement vient l'inspiration. Modèle présenté : Kia Sportage Hybride Rechargeable GT-line Premium 1.6 T-GDI 252ch BVA6 4x4 avec option peinture nacrée.



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

Vin, Conseil et Diffusion, Alexandre Bringel l'expert intermédiaire entre le vigneron et les professionnels

Depuis son plus jeune âge, Alexandre Bringel se passionne pour la vigne. Après en avoir vu tous ses aspects - de la production de vin à sa commercialisation il décide de voler de ses propres ailes. C'est ainsi que naît Vin, Conseil et Diffusion en 2012.



Poussé par sa passion du vin et son envie d'entreprendre, Alexandre Bringel a créé Vin, Conseil et Diffusion en 2012.

Titulaire d'un BTS boissons, vins et spiritueux, Alexandre Bringel passe de l'intérêt au coup de cœur. Comment? Par la rencontre avec les vignerons et leurs terroirs. « La viticulture, c'est du patrimoine », sourit-il. La vigne, il l'a travaillée. Pendant neuf mois en Allemagne.

Du service marketing à responsable commercial

Et puis Alexandre Bringel décide d'ajouter une corde à son arc. Celle du marketing. Il retourne

sur les bancs de l'école et effectue une alternance au sein du service marketing de la première marque de Vins d'Alsace. « Il faut se rappeler le contexte. Nous en étions aux tous débuts du marketing du vin », souligne Alexandre Bringel. Mais c'est finalement en tant que responsable commercial qu'il intègre cette même entreprise. Une aventure qu'il vit pendant huit ans avant de devenir son propre patron.

2012, la naissance de Vin, Conseil et Diffusion

On est en 2012 et Alexandre Bringel crée son agence commerciale, Vin, Conseil et Diffusion. Il démarre avec le rachat du petit portefeuille d'un agent qui partait à la retraite. « C'était mon point de départ. J'ai ensuite continué à grandir grâce aux relations commerciales développées tout au long de mon parcours. » Alexandre Bringel ne travaille qu'en B to B. Sa clientèle est composée de cafetiers, hôteliers, restaurateurs à 50%, pour 40% de cavistes et 10% d'entreprises.

Champagne Roederer, le tournant en 2016

2016 marque un tournant dans l'histoire de Vin, Conseil et Diffusion. Alexandre Bringel est alors recruté par Champagne Roederer pour être distributeur exclusif de la marque dans le Haut-Rhin. Une maison qui lui permet d'embaucher une assistante commerciale. La marque lui confie également le Bas-Rhin en 2021. Alexandre Bringel embauche son deuxième salarié, un commercial dédié au 67. Vin, Conseil et

Diffusion représente une trentaine de fournisseurs pour toute l'Alsace.

« Un vrai métier de relations »

Le rôle de Vin, Conseil et Diffusion est de représenter à la fois les intérêts de la maison mais aussi ceux de ses clients. Alexandre Bringel a un rôle d'intermédiaire entre les deux parties. « Nous faisons remonter les informations, comme un médiateur. » Il faut également savoir dire non à certaines sollicitations, pour ne pas faire de doublons par régions, par exemple. « C'est un vrai métier de relations, presque d'amitié », glisse Alexandre Bringel.

Émotions et vibrations

S'il ne ferme jamais la porte, chaque nouvelle référence passe par l'épreuve du goût. « Un vin doit procurer de l'émotion, il faut que cela vibre et qu'il y ait une histoire derrière. Le vin doit aussi répondre à une demande, être en adéquation avec le marché. » Vin, Conseil et Diffusion représente 300 vignerons auprès de 400 clients.

Dénicheur de talents

Alexandre Bringel envisage désormais d'aller chercher de jeunes vignerons prometteurs, de détecter les talents. Et le premier s'appelle Bryan Deleu, vigneron à Condrieu. « C'est un jeune qui a travaillé avec les plus grands vignerons dans le Rhône, avant de se mettre à son compte. Il a sa place dans les plus beaux restaurants. » Et pour la petite histoire, c'est en travaillant dans la restauration pour financer ses études d'architecte qu'il s'est découvert cette passion. « Ce métier d'agent commercial demande énormément de veille. Et si nous existons, c'est parce que ni le fournisseur, ni le client ne disposent de suffisamment de temps pour réaliser ces transactions. »

Emilie Jafrate

Vin Conseil et Diffusion

3, Impasse des Coteaux - Altkirch
06 30 61 72 76

Du 3 au 21 juin 2024
PARTICIPEZ AVEC VOTRE ENTREPRISE AU GRAND CHALLENGE CONNECTÉ

**PRÊTS ?
PARTEZ !
BOUGEZ !**

ACTIVITÉ PHYSIQUE AU TRAVAIL

Comment ?

- 1 Inscrivez-vous jusqu'au 27 mai
- 2 Téléchargez l'appli Teamupp
- 3 Bougez et validez les différents défis
- 4 Cumulez un max de points
- 5 Montez sur le podium !

INFOS ET INSCRIPTIONS

QUIZZ DÉFIS ACTIVITÉS
SEUL OU EN ÉQUIPE

sante-au-travail-68.fr

TRANSFORMEZ VOTRE EXPERTISE EN PASSION : DEVEZ FORMATEUR PROFESSIONNEL !

DÉCOUVREZ LE PROGRAMME !

DÉCOUVREZ NOTRE PARCOURS DIPLÔMANT (BAC +2), VERS UN MÉTIER PORTEUR DE SENS ET D'OPPORTUNITÉS D'ACTIVITÉ.

4 mois de formation pour obtenir les compétences pédagogiques nécessaires et les outils indispensables à l'exercice du métier de formateur.
Une voie de reconversion professionnelle, pour guider et inspirer les autres.

www.ccicampus.fr
03 68 67 20 00

#ccicampusalsace f i d in

LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EURO MÉTROPOLE

CCI campus
ALSACE



La Caisse d'Epargne Grand Est Europe, écoute, proximité et conseil au service du développement des professionnels

Elle est le partenaire privilégié des professionnels. La Caisse d'Epargne Grand Est Europe accompagne les professionnels tout au long de leur vie, dans leurs réussites, aussi bien que dans les coups durs. Une oreille attentive, une force de proposition aussi, dans le développement des activités de ses clients.

Quatre chargés pros et un chargé expert constituent les forces vives de la Caisse d'Epargne Grand Est Europe version professionnels sur le secteur Mulhouse et du Sud Alsace. Arrivée en qualité d'apprentie il y a huit ans, Noémie Roos a évolué par les postes de gestionnaire de clientèle particulier, gestionnaire de patrimoine puis chargée d'affaires dans le secteur du pro. Forte de ses expériences passées, elle gère désormais la relation privée/professionnelle des clients professionnels. « C'est une double relation qui permet un gain de temps indéniable », souligne-t-elle d'ailleurs.

« J'aime voir nos clients au cœur de leur lieu de travail »

Aujourd'hui directrice régionale Marché des Professionnels, Emilie Girard a débuté sa carrière à l'ADIE (l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique). Une association dont l'ADN est d'accompagner des créateurs d'entreprises éloignés du système bancaire traditionnel à travers un microcrédit accompagné. « Et j'ai retrouvé certains des créateurs d'entreprises que j'avais financé par le passé au moment de ma prise de poste ici à La Caisse d'Epargne Grand Est

Europe. Ils avaient entre-temps renoué avec une situation bancaire normale. » Chargée d'affaires professionnels, Emilie Girard évolue au poste de directrice adjointe, directrice d'agence à Saint-Louis puis directrice de secteur, avant de retrouver ses premières amours, sous la casquette de directrice régionale marché Professionnel. Emilie Girard manage désormais une équipe de chargés pros qu'elle se plaît d'ailleurs à accompagner sur le terrain. « J'aime voir nos clients au cœur de leur lieu de travail. Eux-mêmes sont heureux de nous faire découvrir leur environnement et leur savoir-faire. »

Adaptation et anticipation

Emilie Girard et ses équipes mettent un point d'honneur à se montrer présents aux côtés des professionnels avec, pour mot d'ordre, l'adaptation et l'anticipation. « Se rendre sur place permet de proposer un œil extérieur à nos clients. Nous pouvons nous immerger dans l'ambiance de l'entreprise, constater l'état de santé de leurs locaux, la vétusté de leur outil de production ou encore de leur flotte de véhicules, par exemple. Cela nous permet de discuter avec eux et de les conseiller au mieux. Nous sommes en capacité de leur débloquer une enveloppe qu'ils utiliseront



Noémie Roos (à gauche), Chargée d'Affaires secteur vallée de Thann, Masevaux et Sundgau, et Emilie Girard, Directrice Régionale Marché des Professionnels Haut-Rhin.

lorsque ce sera le moment et non pas en catastrophe. »

« Soutien lorsqu'arrivent les difficultés »

Qu'ils soient commerçants, artisans, libéraux... La Caisse d'Epargne Grand Est Europe accompagne tout type de secteur d'activité, de la création de l'entreprise à ses investissements. « Nous sommes aussi soutien lorsqu'arrivent les difficultés », souligne Emilie Girard. La Caisse d'Epargne Grand Est Europe veille à ce que la trésorerie de ses clients soit saine et pour y arriver, elle dispose de plusieurs leviers d'action, à l'instar du PPGE (Prêt Participatif Grand Est), financé à 80% par la Région. « Il a été mis en place pour aider les entreprises à poursuivre leurs investissements ou pallier leurs besoins en trésorerie, dans le but de développer leur chiffre d'affaires. » Pour en être éligible, l'investissement doit se faire dans la Région Grand Est.

La digitalisation pour améliorer l'accompagnement client

Proximité et réactivité sont ses axes de différenciation. La digitalisation constitue la prochaine étape pour La Caisse d'Epargne Grand Est Europe. Un développement dans le souci d'améliorer - toujours - son accompagnement client. « Nos clients peuvent aujourd'hui avoir leur TPE (terminal de paiement) dans leur téléphone (Tap To Pay), explique Emilie Girard. Ils n'ont plus besoin de louer leur matériel. Leurs clients peuvent payer instantanément via un lien en 3D Secure. Nous sommes garants de la sécurité de ce type d'opérations. »

Emilie Jafrate

Caisse d'Epargne Grand Est Europe
Agence Mulhouse Réunion
9, Place de la Réunion - Mulhouse
03 67 77 01 33

Une expertise de proximité au service des professionnels.

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



CAISSE D'EPARGNE
Grand Est Europe
Vous être utile.

Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles 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.

Atypik Mulhouse, l'aménageur de bureaux clé en main

Expert dans l'aménagement des espaces de travail, Alban Ricchiuti créé Atypik en 2007. Une activité intimement liée à l'immobilier pour proposer une "photo" clé en main du projet imaginé en partenariat avec ses clients.

Chef de secteur pour le leader mondial du mobilier de bureau, Alban Ricchiuti a finalement eu envie de voler de ses propres ailes. C'est ainsi que naît Atypik, en 2007. «*La clé de la transaction immobilière, c'est l'aménagement. Nous sommes capables de fournir un projet clé en main, en l'espace de deux semaines*», explique le gérant.

Un processus maîtrisé de A à Z, du sol au plafond

Son bureau d'études constitue sa principale force. Un bureau d'études capable de proposer une large diversité de produits. «*Nous ne sommes pas figés à une seule marque, nous en avons pour tous les budgets, du mobilier de designer ou non*», souligne Alban Ricchiuti. Du sol au plafond, Atypik maîtrise le processus de A à Z, ce qui permet d'assurer la cohérence de l'aménagement. En amont du projet, Atypik est également capable de prendre en charge la recherche immobilière.

Favoriser la communication

Un aménagement n'est pas anodin. La première chose que fait Alban Ricchiuti, c'est de s'immerger dans la culture de l'entreprise, de découvrir les liens entre ses services, l'ambiance, aussi. La problématique centrale reste de permettre aux salariés de se «*sentir chez eux*». «*Le modèle parisien est de plus en plus fréquent. Souvent, les salariés restent sur leur lieu de travail à la pause déjeuner. C'est une composante qu'il faut prendre en compte.*» C'est ainsi que naissent des espaces détente de plus en plus importants, accompagnés de baby-foots,

de consoles de jeux vidéo, de fléchettes et même de golf. «*Ces espaces favorisent les échanges d'informations informels dans un cadre de travail mais hors travail.*»

Des chantiers aux quatre coins de la France

Atypik oeuvre pour des PME aussi bien que pour des grands groupes. Les projets peuvent se limiter à la simple pose de cloisons aluminium, jusqu'à l'aménagement complet des espaces. Si la société est reconnue en Alsace, elle réalise également des chantiers dans la France entière. Atypik est régulièrement sollicité par les promoteurs immobiliers. «*Ils savent faire du logement, pas du bureau. Nous intervenons conjointement avec eux.*»

Intégrer l'électricité et le photovoltaïque

Un métier qui se transforme avec de nouvelles problématiques à intégrer. L'avenir se dessine en effet en électricité et en photovoltaïque. «*Il va falloir désormais les intégrer. Un bâtiment sans borne électrique vaudra toujours moins qu'un bâtiment qui en est doté.*»

Emilie Jafrate

Atypik Bureaux Mulhouse
9, Avenue de Bruxelles - Mulhouse
03 89 45 75 21
in Agence ATYPIK
atypik68
atypik-bureaux.com



Alban Ricchiuti (à droite) créé Atypik en 2007. Il débute par l'aménagement de bureaux, avant de diversifier ses activités pour assurer des projets clé en main.

Kyostock, le réseau de stocks de pièces partagées, pour sortir les industries de la crise

Kyostock est une plateforme de mutualisation de pièces industrielles née fin 2023. Des pièces qui - pour beaucoup - dorment pendant de nombreuses années alors qu'elles pourraient aider d'autres entreprises à sortir de la crise. Un réseau pensé par Yvan Metzger et Florian Leuret.

Yvan Metzger et Florian Leuret se sont rencontrés dans la sidérurgie. Il y a 5 ans, le premier était le tuteur du second, alors en apprentissage. Une expérience de laquelle ils tirent un constat flagrant : «*les arrêts de machines les plus longs sont liés à des problèmes de stocks*». Dans cette première vie professionnelle, le binôme devait multiplier les coups de fil aux entreprises pour arriver à trouver la pièce en question.

Associer entreprises et fournisseurs au sein d'un même réseau

De ce constat est né Kyostock. «*L'objectif est d'aller plus loin en mutualisant l'ensemble des stocks disponibles au coeur des entreprises et d'y associer des fournisseurs qui ont du matériel stocké. Le plus gros des stocks se trouve dans les entreprises !*» Il y a un autre gisement : «*La plupart des entreprises conservent leurs machines démantelées ou alors changées après une modernisation, "au cas où".*» Un «*au cas où*» qui termine bien souvent à la benne, après un temps sans servir alors qu'il pourrait être utile pour d'autres.

L'industrie, un monde perméable

La gestion de crise mais aussi les convictions écologiques constituent les deux moteurs de cette aventure entrepreneuriale. «*Nous sommes là pour rechercher la pièce qui fait défaut*», explique Yvan Metzger. Et cette recherche se fait via la plateforme Kyostock, un réseau unique qui fédère l'ensemble des acteurs de l'industrie, qu'elle soit viticole, pharmaceutique, chimique. «*Toutes les*

industries disposent de moteurs et de réducteurs. L'industrie n'est pas un monde cloisonné. Il est au contraire très perméable.»

Un modèle économique basé sur un abonnement

La première étape a été de sourcer les pièces en stock disponibles auprès des différentes parties. Kyostock fonctionne par abonnement. «*Et nous restons joignables 24h/24, s'il faut trouver une pièce qui fait défaut*», souligne Yvan Metzger. Ce dernier peut s'appuyer sur une expérience de 24 ans dans la maintenance industrielle. «*Nous sommes des offreurs de solution dans des domaines que nous maîtrisons.*»

Entre 5000 et 20 000 références en stock par entreprise

Yvan et Florian ont des aspirations régionales d'abord, nationales ensuite. Une plateforme à haut potentiel. «*Chaque adhérent peut avoir entre 5000 et 20 000 références en stock, autant qu'un fournisseur !*», souligne d'ailleurs le président de la société. Kyostock a notamment noué un partenariat avec un fournisseur qui dispose de plus de 20 000 références stockées dans les variateurs de vitesse.

Emilie Jafrate

Kyostock
44, rue de Schweighouse - Cernay
09 78 81 24 11
kyostock.com
in Kyostock



Les co-fondateurs de Kyostock, Yvan Metzger - président - et Florian Leuret - directeur général. DR

Adèle et Charlotte aux manettes, l'avenir d'Aveline s'écrit au féminin depuis février 2023

Elles font partie de la troisième génération. Adèle et Charlotte ont naturellement repris les manettes de la société familiale en février 2023.



Adèle (à gauche) et Charlotte Aveline ont repris les manettes de la société familiale en février 2023.

« Il faut bien que papa s'arrête à un moment donné », sourient Charlotte et Adèle. Même si ce n'était initialement pas dans leurs plans de carrière, les deux sœurs ont fini par reprendre la société familiale. « Parce que nous sommes la troisième génération, parce que nous sommes des filles dans un monde d'hommes aussi, on nous attend au tournant, mais nous sommes prêtes à relever le challenge ! » La transition s'opère en douceur. Jean-Loup Aveline reste en effet gérant pendant deux années. « Et puis nous savons qu'il sera toujours là, papa est une figure de notre entreprise ! »

« Nous avons la chance d'être entourées d'une bonne équipe »

Les sœurs sont nées dans l'entreprise et elles ont grandi avec elle. En âge de travailler, elles y passaient leurs étés ou alors elles dépannaient lorsque le volume était trop important. Si elle a fait ses armes ailleurs, Adèle est revenue en 2012. Elle n'en n'est plus jamais repartie. Son truc, c'est l'administratif. Charlotte, elle, a une fibre plus artistique. Elle est revenue dans l'entreprise en 2018. « Et j'ai quasiment dû passer un entretien », se souvient-elle en souriant. Adèle et Charlotte sont complémentaires. « Et puis si on a quelque chose à se dire, on se le dit ! Nous avons la chance aussi d'être entourées par une bonne équipe. Nous pouvons compter sur eux et nous connaissons peu de turn over. » Une équipe forte de 26 collaborateurs.

2023, une reprise et des investissements

2023 n'a pas seulement été marquée par la reprise. Cette année a été marquée par de nombreux investissements. Le local de production à Malmerspach s'est agrandi pour pouvoir y entreposer les stocks, dans un premier temps. Aveline a également investi dans une enrouleuse, après avoir remporté un marché dans le secteur de la grande distribution. Une nouvelle machine textile à destination de la sérigraphie est venue s'installer dans les locaux de Bitschwiller-lès-Thann. Il y a aussi eu des embauches et l'ouverture d'un poste d'alternant en graphisme. « Il nous apporte techniquement parlant, mais aussi en matière d'intelligence artificielle. Son contrat s'arrête fin juillet et nous sommes en recherche d'une nouvelle personne au profil graphiste. »

Flexibilité et réactivité pour marque de fabrique

Le chiffre d'affaires le plus important de l'entreprise reste l'enseigne, alors que le textile est en perte de vitesse. Aveline marque sa différence par sa flexibilité et sa réactivité. « On nous a appris à ne jamais dire non. On dit oui et on se débrouille ensuite pour faire. » La société familiale sort régulièrement de sa zone de confort. « Nous avons par exemple réalisé des tapis pour une entrée de magasin ou encore des nappes pour un salon. » Le client est leur moteur. « Nous aimons les aider. Et nous avons à cœur de conserver cet ADN. »

Un regroupement de machines sur un même site

Si Charlotte a quasiment éradiqué les clés USB, Adèle vise la mise en place de tableaux analytiques. Le binôme ambitionne également le regroupement de l'ensemble de ses machines à Malmerspach. « Cela nous permettra - entre autres - d'améliorer la communication des équipes ! » L'un des autres projets phares du duo est l'achat d'une nouvelle machine de découpe mais aussi le changement de leur machine à impression numérique.

Emilie Jafrate

Aveline Peinture & Sérigraphie

12, rue des Vosges
Bitschwiller-lès-Thann
03 89 37 09 45
aveline.fr

Enseignes Aveline

JF2C Group' organise sa



Le 21 juin 2024 se tiendra la première Convention JF2C Group' à Mulhouse, au Musée National de l'Automobile.

Ces rencontres professionnelles seront articulées autour de conférences animées par des experts et un architecte. La diversité des interventions amènera une vision sur nos huit métiers.

Ouverte aux **responsables de collectivités locales, bailleurs sociaux, architectes, maîtres d'œuvre**, cette journée sera l'occasion d'échanger sur les thématiques suivantes et débutera à partir de 10h30.

- Le **BIM** (Building Information Modeling) : comment faire le pas vers cette nouvelle méthode au sein d'une entreprise ;
- Le **nouveau DPE et la loi Climat et Résilience** : quels impacts sur le secteur du logement ;
- Les **matériaux biosourcés** dans la construction.

1^{ère} Convention

Pour tout renseignement : envoyez votre demande à rh@jf2c.fr
Dans la limite des places disponibles.



www.jf2c.fr



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

Déclik, l'expert de la rénovation intérieure à destination des locaux d'entreprises

La cloison amovible et le faux-plafond n'a aucun secret pour lui. Florent Meyer a pris la gérance de Déclik en 2018. Une société de second œuvre dédiée aux locaux professionnels.

Après un CAP de mécanicien auto en poche, Florian Meyer prend une orientation BTP. Il travaille dans le gros œuvre pour d'importants constructeurs. Il passe aussi par l'industrie, dans la maintenance. À deux doigts de l'embauche, le jeune homme répond favorablement à son oncle. « *La famille, c'est le choix du cœur* », sourit-il. C'est ainsi que démarre l'aventure Déclik.

Des chantiers, des rencontres et du partage

Un choix qui lui permet aujourd'hui de s'épanouir entièrement. « *J'ai trouvé ma vocation et il est dur d'en décrocher* », sourit-il. Son quotidien est fait de chantiers mais aussi de rencontres et de partages. Aucun chantier ne se ressemble. C'est à chaque fois une nouvelle aventure et des défis à relever en permanence. « *On a pour habitude de dire qu'une journée sans problème n'est pas une journée de chantier, s'amuse encore le gérant. Mais lorsque nos clients arrivent et qu'ils disent "ouaou", alors nous savons pourquoi nous travaillons si dur.* »

BàO et recommandations

Déclik est et reste une société familiale. Florian Meyer est aujourd'hui à la tête de deux équipes de deux poseurs. « *À deux, nos collaborateurs forcent moins. Lorsque nous faisons du vitrage, le poids varie de 45/50kg à 100/118kg. La clé reste la répartition de ce poids.* » Son secteur géographique ne connaît pas de limite. « *Nous sommes déjà partis travailler en Italie pour un chantier particulier, se souvient-il. Nous assurons beaucoup de déplacements. Nous allons tout simplement là où nous appelle le travail.* »

Déclik est même amené à travailler en Suisse. Tout se fait à la recommandation.

S'adapter aux changements de dernière minute

Son cœur de métier reste l'agencement et la rénovation intérieure. La société débute en 2010 avec les cloisons sèches. Elle a petit à petit diversifié son secteur d'activités. Elle propose aujourd'hui des cloisons modulables, aussi bien que des faux plafonds ou encore des sols. Sa réputation le précède. Une réputation forgée sur sa réactivité mais aussi ses quelques 15 ans de métier. « *Notre réseau de sous traitants professionnels qualifiés sont les ingrédients d'une recette bien faite. Nous restons également flexibles et nous savons nous adapter aux changements de dernière minute.* »

L'avenir se dessine avec l'énergie solaire

Loin de se reposer sur ses lauriers, Florent Meyer nourrit de nombreux projets d'avenir. « *Nous nous dirigeons vers le quart port à énergie solaire* », glisse-t-il. Les envies sont nombreuses, reste à les concrétiser.

Emilie Jafrate

Déclik
9, Avenue de Bruxelles
Mulhouse Didenheim
03 89 49 54 53
contact@declik-travaux.com
declikcloison.wordpress.com



Mécanique automobile, BTP, puis industrie, Florent Meyer a trouvé son épanouissement en prenant les manettes de Déclik, une société de second œuvre.

JUILLET TOUR ALSACE • AOÛT FOIRE AUX VINS DE COLMAR

• **OCTOBRE CÉRÉMONIE DES HOPL'AWARDS** •

• **DÉCEMBRE MARCHÉS DE NOËL** •

• **TOUTE L'ANNÉE SALON MADE IN ALSACE** •

BFM ALSACE

VOTRE RÉFLEXE INFO LOCALE

TNT 30 bouygues 349 SFR 289/503 orange 393 free 336

DISPONIBLE SUR SITE ET APP

CONSEILS ET STRATÉGIES // CRÉATIONS GRAPHIQUES

MEDIA PLANNING // SITES INTERNET

MOTION DESIGN // VIDÉO // WEB MARKETING // EVENT

CACTUS

MET DU RÊVE DANS VOS CAMPAGNES !

MULHOUSE | DIJON | NANCY agence-cactus.fr

Cabinet LCR Mulhouse Romain Cadot et Louis Cardoso le souci d'une protection adaptée

De l'alternance à l'entrepreneuriat, Romain Cadot a franchi le pas quasi instantanément. Agent général Axa Prévoyance et Patrimoine, il a ouvert les portes de son agence le 1^{er} décembre 2023. Une aventure qu'il a décidé de partager avec son ami, Louis Cardoso, au sein de leur cabinet LCR.

Ses trois ans d'alternance, Romain Cadot les a passées chez un spécialiste en vente de matériaux de construction pour professionnels et particuliers. Trois années au cours desquelles il assure plusieurs missions : communication et vente sédentaire puis communication marketing et analyse commerciale, pour terminer par la gestion de projets et le recrutement.

Une plongée au cœur de la méthode AXA

Son projet, à la sortie de ses études, était de créer un cabinet basé sur le conseil. Une aventure qu'il prévoyait de partager avec son ami Louis Cardoso. Ce dernier était alors en train de passer l'un des sept entretiens pour rejoindre le groupe AXA. « Il leur a demandé si notre association était possible. Je l'ai ensuite rejoint dans le processus », se souvient Romain. Après les quatre mois de formation dispensés par la méthode AXA, le duo ouvre le cabinet LCR à Mulhouse, le 1^{er} décembre 2023.

Un rôle de sensibilisation

Cet univers de l'assurance était une véritable découverte pour Romain et une seconde expérience pour Louis. Un secteur d'activité et une méthode aux valeurs communes avec les siennes. « Ce qui me plaît, c'est ce contact avec les personnes. Notre premier rôle est de sensibiliser sur des sujets auxquels on ne pense pas, alors qu'ils sont très importants. Je donne souvent l'exemple du smartphone à 1200€ et l'assurance qu'on prend facilement avec. Ne pas se protéger soi, c'est quelque part estimer

que l'on vaut moins de 1200€ », sourit-il. Une remarque qui permet de se remettre au centre de la réflexion. « Et puis nous sortons rarement d'un rendez-vous sans avoir appris quelque chose à quelqu'un. »

Proposer les solutions adéquates

Romain Cadot aiguille sur la prévoyance, la santé, l'épargne tout comme la préparation à la retraite, sans oublier la transmission du patrimoine avec cette mission de réduire au maximum - pour son client - les coûts liés. Un premier entretien lui permet de réunir l'ensemble des informations concernant son client. « Je fais le point sur les besoins et sur ce qui est déjà en place. » Romain Cadot travaille ensuite en back office pour établir un bilan social et patrimonial. « Ou le client est parfaitement couvert et je n'ai pas à intervenir, ou alors il est trop couvert et je lui indique là où il est possible de faire des économies. Dernière option, il ne l'est pas assez et je lui propose les solutions adéquates. » L'ultime étape reste l'entretien de conclusion avec présentation du bilan et des possibilités.

Un développement par recommandation

Les chefs d'entreprises, les libéraux - médicaux et non médicaux - restent les cibles principales d'AXA. Mais Romain Cadot et Louis Cardoso assurent également la protection des particuliers, sans oublier l'assurance collective. Proche de ses clients, le cabinet LCR intervient principale-



Romain Cadot (à droite) et Louis Cardoso, amis dans la vie et associés dans le domaine de la prévoyance et du patrimoine. DR.

ment sur le Haut-Rhin et le Territoire de Belfort, ce qui ne les empêche pas d'intervenir au-delà. « Nous fonctionnons surtout par recommandations. J'ai eu un contact, par exemple sur Toulouse, mais ce genre de cas reste anecdotique. »

La création d'une Maison d'Expertise à échéance cinq ans

Romain Cadot et Louis Cardoso ambitionnent de créer une structure commune dans les deux ans. À échéance cinq ans, les deux amis envisagent la création d'une Maison d'Expertise qui réunirait le cabinet LCR, un avocat, un expert-comptable

et un notaire. « Notre vision du travail est de créer du mouvement. On aime travailler avec du monde, parce que cela crée des synergies. »

Emilie Jafrate

Romain Cadot
Agent Général AXA Prévoyance & Patrimoine
Business Campus
15 rue des Frères Lumière - Mulhouse
06 66 59 21 06
N°ORIAS: 23008051
in Romain Cadot
in Louis Cardoso

Le Fief Saint-Louis, des espaces de co-working pour faire grandir les entrepreneurs

Cet espace de coworking a ouvert ses portes fin 2018. Le Fief est né en réponse à un besoin. Celui - pour les entrepreneurs - de disposer d'un bureau, à temps plein, régulièrement ou ponctuellement.



Frédéric Stoffel et Marie-Laure Weiss, les co-fondateurs du Fief à Saint-Louis.

Lui-même utilisait des espaces de coworking dans ses déplacements. Et une telle offre n'existait pas à Saint-Louis. Frédéric Stoffel s'associe à Marie-Laure Weiss. Un binôme qui s'était formé quelques années plus tôt déjà. « Je suis assistante administrative partagée dans l'entreprise dans laquelle Frédéric travaillait avant de reprendre. Nous avons été collègues, il est devenu mon client. Aujourd'hui, nous sommes associés. » Le binôme parle de son projet autour de lui, avant de réaliser un brainstorming en compagnie d'une dizaine d'entrepreneurs. C'est là qu'émerge le nom de cet espace: le Fief.

12 places en open space, 7 espaces privatifs, des outils et des prestations de services additionnelles

Le Fief c'est aujourd'hui douze places en open space, sept espaces privatifs, une salle de réunion, un espace de convivialité commun, une connexion internet et un photocopieur. « Cela peut paraître évident, mais ces outils sont essentiels au bon fonctionnement des entreprises », souligne Frédéric Stoffel. Après réflexion, les deux associés ont également mis en place toute une série de prestations : une domiciliation, un service de gestion d'appels téléphoniques - renvoyés sur un portable ou alors géré par l'équipe du Fief - et un service de travaux administratifs avec un secrétariat qui réalise devis, factures et appels d'offres. En 2021, le Fief s'agrandit et héberge le pôle création/reprise d'entreprise de Saint-Louis Agglomération.

Des moments d'échanges et de partage

Cet espace, c'est aussi un moyen de rompre la solitude que connaît l'entrepreneur. Des entrepreneurs qui peuvent y trouver du calme aussi bien que des moments d'échanges et de partage dans la cuisine, notamment, café gratuit à la clé. « L'un de nos coworkers nous a quittés pour reprendre un bureau de tabac. Il n'avait - par définition - plus besoin de bureau. Eh bien il revient régulièrement nous faire coucou. Ce matin d'ailleurs, il a ramené

les chouquettes », sourit Marie-Laure. D'autres rendent leur bureau après un développement suffisant pour trouver des locaux en propre.

Co-workers à demeure, réguliers et visiteurs

Trois types de profils se côtoient au sein du Fief. Il y a les coworkers à demeure, qui payent un loyer mensuel. Les réguliers, eux, sont connus et occupent les lieux un ou plusieurs jours fixes chaque semaine. Ils payent à la prestation. La dernière catégorie est celle des visiteurs. Ils s'installent ponctuellement lorsqu'il sont de passage, après avoir réservé en ligne, et payent à la demi-journée.

Un melting-pot de métiers

Du détective privé à l'ingénieur aéronautique, en passant par la traductrice, le bâtiment, l'architecte, l'informatique... Tous les métiers se croisent. « Notre volonté aussi, c'est de les voir se rencontrer, échanger et créer des projets ensemble », souligne Frédéric Stoffel. Et les co-workers présents depuis le début apportent cette touche de convivialité et ce supplément d'âme. « Nous sommes une grande famille », glisse avec joie Marie-Laure.

La création d'un bureau virtuel en gestation

Le 1^{er} mars dernier est né le Fief Colmar avec sept bureaux privatifs et huit bureaux en open space. Un modèle dupliqué à la lettre, avec les mêmes services et le même ADN que son grand-frère ludovicien. Mais le binôme songe déjà à la création d'un nouveau service, celui du bureau dématérialisé. Un projet en maturation.

Emilie Jafrate

Le Fief
15, rue de Huningue - Saint Louis
03 67 36 01 10
f le Fief - Coworking Saint-Louis et Colmar
in Le Fief - Coworking Saint Louis & Colmar
le-fief68
le-fief.com

Indumove Pulversheim, la solution globale aux problématiques des industriels

Elle est la dernière arrivée dans le paysage de la manutention industrielle. Une entreprise jeune par sa date de création - fondée en décembre 2023 par Laetitia et David Mergalet - mais qui bénéficie de l'expérience de ses dirigeants et de ses collaborateurs. Indumove est le partenaire privilégié des problématiques que rencontrent les industriels.

Son partenaire s'appelle Transpico. Une entreprise belge dont le cœur de métier reste le déménagement industriel. Elle comptabilise 100 années d'existence. Indumove est le fruit de la rencontre entre Transpico et Laetitia et David Mergalet. « Nous avons la volonté de nous mettre à notre compte. La rencontre s'est faite au bon moment », explique la Directrice Générale.

Les déménagements d'industrie clé en main

Indumove, c'est du déménagement industriel, mais pas que... Les deux dirigeants ont diversifié leurs activités et proposent aujourd'hui un panel de services bien plus large. « Nous assurons les déménagements clé en main, souligne David Mergalet. Nous débranchons, nous transportons et nous rebranchons dans le nouveau local. » Du hall à l'usine entière, Indumove s'adapte aux besoins de chacun de ses clients. « Nous assurons également les transports spéciaux, que la machine soit de taille standard ou hors normes! »

Une prestation de stockage illimitée dans le temps

Sa force reste ses 6000m2 de stockage dans lesquels peuvent transiter des machines neuves qu'Indumove s'occupe d'aller chercher avant de les stocker, le temps que le client et ses installations soient opérationnels. « Il arrive que la

machine soit prête avant le site. Nous la cherchons, nous la stockons et nous l'implantons dès que le feu vert est donné. » Un stockage sans limite de temps. « Cela permet aussi à l'industriel de prendre le temps de la réflexion ou alors de trouver un acheteur pour une ancienne machine. » Indumove s'inscrit également dans une démarche de démantèlement propre, en convoyant les métaux jusqu'au recycleur. Si son métier central reste de "bouger des machines" et de les installer, Indumove est tout aussi bien capable de réaliser de la mécanique industrielle, du graissage d'axes, au changement de pièces, en passant par la modification de machines, sans oublier la réalisation d'éléments périphériques. « Les industries sont souvent en manque de personnel, en interne, pour assurer leur maintenance. »

Des collaborateurs "couteaux suisses" du montage métallique

La polyvalence de ses équipes est inscrite dans son ADN. « S'ils ont tous un métier central, ils restent des couteaux suisses du montage métallique. Tous disposent également des différents caces et permis poids lourds. » Des collaborateurs issus du monde de la mécanique, du secteur agricole, aussi bien que du transport. Tout le matériel est scrupuleusement contrôlé et certifié. 2024 est l'année de la certification MASE (Manuel d'Amélioration Sécurité des Entreprises).



Frère et sœur à la ville, Laetitia et David Mergalet sont également associés au sein d'Indumove, une toute jeune entreprise créée en décembre 2023, mais qui accumule de nombreuses décennies d'expérience dans le secteur de l'industrie.

Réalisation de pièces spéciales et location de matériel avec opérateur

L'entreprise alsacienne sait aussi inventer des outils et du matériel. Elle réalise régulièrement des poutres pour soutenir un tonnage donné. « Nous faisons faire une note de calcul dans un bureau d'études à côté et nous créons ensuite les palonniers de levage ou les poutres de soutien sur mesure. » Indumove a ainsi réalisé des berces de transport pour des cuves de 4m de large pesant 10 tonnes. Des éléments qui ont rendu possible leur acheminement par la route. « Nous apportons la solution au client et nous lui retirons bien souvent une épine du pied », explique d'ailleurs David Mergalet. Si Indumove intervient dans un rayon de 150 km autour de ses locaux, l'entreprise alsacienne peut naviguer hors de sa zone de chalandise. « Il m'est déjà arrivé de faire l'aller retour sur Dijon pour fournir une grue araignée à un chantier. » La société propose à la location ses engins avec opérateur. De quoi dépanner certaines entreprises directement sur chantier. Nous sommes en quelque sorte les Mc Gyver de l'industrie, sourit d'ailleurs David Mergalet. « Nous avons

par exemple assuré le levage d'un four à fusion de 60 tonnes pour un constructeur automobile, pendant que les gens travaillaient en-dessous. »

Devenir la référence

Indumove a pour ambition de devenir la référence du service global des industriels du secteur, sans pour autant grandir à outrance. Indumove est entre les mains de la famille Mergalet, frère et sœur. Un binôme qui souhaite conserver cet esprit familial, garant de souplesse et de réactivité. « Et puis le matériel est une chose, mais la transmission du savoir est tout aussi importante. » La volonté, à terme, est de constituer trois équipes de 3/4 personnes, avec, dans chacune d'entre elles, un jeune, auquel les anciens transmettent leur savoir.

Emilie Jafrate

Indumove
2, Allée Robert Schuman -
Aire de la Thur - Pulversheim
03 68 53 98 26
indumove.fr
f Transpico Indumove
in INDUMOVE France

**Epargne salariale
Assurances santé &
prévoyance collectives**

**DÉTENDEZ-VOUS,
ON S'OCCUPE
DE VOUS !**



Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO

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

Tél. 03 89 70 85 48



**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

Lucie Eichers praticienne au cabinet **Aligné** à Mulhouse, la chiropractie comme art de vivre

Lucie Eichers est tombée jeune dans la chiropractie. Patiente pendant de nombreuses années, elle est passée de l'autre côté de la barrière depuis. Elle exerce depuis quelques mois à Mulhouse, au cœur du cabinet Aligné.

Enfant, ses parents la faisaient régulièrement « ajuster » chez un chiropracteur. Mais le professionnel de santé a dû stopper sa carrière suite à un accident de parapente. Lucie Eichers n'avait plus aucun souvenir de ces séances jusqu'à ce que sa grand-mère lui propose de passer une journée aux côtés d'un spécialiste de la discipline. « Je voulais devenir ostéopathe », se souvient la jeune femme. Cette immersion a changé sa vie.

Interroger le corps

La chiropractie s'intéresse au système nerveux. « La colonne vertébrale est comme un tableau électrique. Lorsque le courant est trop fort, ça disjoncte. C'est pareil pour le corps humain, explique la praticienne. Le système nerveux s'adapte jusqu'à ce qu'il n'y arrive plus. » Son métier est de regarder où les plombs ont sauté, d'interroger le corps.

« Au début, on a l'impression d'avoir des mouffles »

Lucie Eichers s'est formée dans la seule école existante en France. Un cursus de cinq années. « Il ne faut pas de pré-requis pour exercer ce métier, explique la jeune femme. Il faut bien évidemment ne pas avoir peur de toucher les gens et aimer l'humain. L'école nous apprend la palpation. Au début, on a l'impression d'avoir des mouffles. On développe nos capteurs sensoriels au fur et à mesure. » Elle exerce à Mulhouse, chez Aligné depuis décembre 2023. Un cabinet ouvert par Guillaume Schwertz il y a cinq ans. Une troisième personne - Juliette - complète l'équipe du côté de Marseille. « Le métier de chiropracteur est un métier solitaire qui se pratique en équipe. Nous avons à cœur de

partager et de développer notre vision. » Un cabinet chaleureux, convivial et calme, dans lequel le maître mot est de passer un bon moment.

Définir la nature du stress : physique, chimique ou émotionnel

La douleur, c'est ce qui conduit le plus souvent les patients à consulter. « Beaucoup ont un travail stressant, une vie pas forcément épanouie », constate la jeune praticienne. L'écoute est primordiale pour définir si ce stress est physique, chimique ou émotionnel et ainsi établir quel type de soin apporter. « Comprendre, c'est déjà guérir », souffle d'ailleurs Lucie en souriant. Le patient passe ensuite sur une machine qui permet de mesurer et calculer l'activité électrique du corps. Deux balances terminent le processus d'évaluation en établissant les déséquilibres qui peuvent varier de 5 à 20kg. Lucie Eichers passe alors au traitement chiropractique. Un traitement au long cours. « À chaque séance, nous ajustons, jusqu'au jour où arrive le dernier rendez-vous. Nous faisons alors le point sur les machines et les balances et nous ressortons un graphique. »

« Pas d'âge pour aller chez le chiro »

Le profil est majoritairement féminin, entre 40 et 45 ans. Lucie Eichers s'occupe de nouveaux nés aussi bien que de personnes âgées. Son doyen a 92 ans. « Il n'y a pas d'âge pour aller chez le chiro, il n'y a pas besoin de douleurs non plus. Le système nerveux s'entretient. On peut comparer cela à un oignon. Chez les bébés, les couches à retirer sont peu



Lucie Eichers lit le système nerveux de ses patients, en détecte les courts-circuits avant d'en assurer un réglage qui permet un fonctionnement optimal.

nombreuses. Chez un adulte, il faut passer de nombreuses couches de protection jusqu'à atteindre le système nerveux. Tout le monde peut venir se faire ajuster. On va bien chez le dentiste en prévention, pour éviter la carie. »

Emilie Jafrate

Aligné - Studio Chiropractique
9, rue Guillaume Tell - Mulhouse
06 87 76 67 21
03 89 42 66 39
f Aligné - Studio Chiropractique
i aligne.studio
aligne-chiropractique.com




CHALLENGE VÉLO m2A

DU 02 AU 31 MAI 2024

Professionnels, relevez le défi et inscrivez-vous !

challenge-velo.m2a.fr



En partenariat avec




Relation d'Aksel Tackmann, la petite brique au service de la construction des entreprises

Aksel Tackmann créé sa société Relation en 2020 avec, pour fil conducteur, celui de libérer le potentiel des entreprises. Et pour y arriver, il utilise la méthode LEGO® SERIOUS PLAY®.



Formé à la méthode LEGO® SERIOUS PLAY®, Aksel Tackmann utilise la petite brique pour libérer la parole des forces vives des entreprises. DR.

Les réunions traditionnelles, c'est une participation et un engagement faible... 20% des participants monopolisent 80% de la parole. Avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP), c'est 100% de participation. La petite brique fait émerger des idées. Tout le monde prend ainsi part aux décisions. Aksel Tackmann, lui, a décidé de remettre l'humain au centre de l'équation en identifiant les forces, les compétences, la diversité et le caractère unique de chaque individu. Chacun pourra ainsi apporter sa pierre à la réussite du collectif.

«Réaligner les équipes»

« Attention, on ne joue pas au lego®, on construit sérieusement ! souligne Aksel Tackmann. C'est un jeu sérieux avec du résultat. » Chaque personne est dotée d'un kit. En début d'atelier, le fondateur de Relation pose des règles simples comme la suspension du jugement envers soi et envers l'autre, le positif, le plaisir, la confiance en ses mains, l'écoute, ou encore la bienveillance. « On ne termine pas non plus la phrase d'une personne en train de parler. Quand on nous donne le mot manquant, on s'y accroche forcément. Tous ces éléments, toutes ces étapes permettent aux gens de se voir à nouveau, on arrive ainsi à réaligner les équipes », souligne Aksel Tackmann.

L'humain, la clé du changement

L'humain est au centre de chacun de ces ateliers. Il est la clé du changement. « Dans les entreprises, on attend un résultat différent en faisant la même chose tous les jours... On recrute souvent en externe alors qu'on a des pépites au cœur de la société. Le problème, c'est qu'on ne leur permet pas de monter en compétences », déplore-t-il. En plus de libérer le potentiel, la méthode LEGO® SERIOUS PLAY®, fait gagner de 3 à 5 ans sur les équipes.

Une préparation en amont

Un atelier peut durer entre 4h et une journée et demie. Un atelier préparé en amont avec la personne qui recherche le résultat. Le sujet est discuté et puis Aksel Tackmann prend la main. « Je construis seul la question. Si la personne participe à l'atelier et à la préparation, alors elle n'aura pas la réponse... » Chaque atelier passe par une phase d'embarquement pour maîtriser la petite brique, donner une signification à chacune d'entre elles. Et puis les équipes entrent ensuite dans le vif du sujet.

Une méthode testée par le staff du RCSA

Aksel Tackmann s'adresse aux professionnels - peu importe le secteur d'activités - ainsi qu'aux centres de formation. Une méthode testée auprès du staff du RCSA qui souhaitait travailler les valeurs du club. « Le directeur marketing du club nous a sollicités. « Quelle est l'identité de la marque ? » était la question que nous avons posée. » Du responsable RSE au ticketing en passant par le merchandising, tous ont laissé parler leurs mains à travers la petite brique.

Faire émerger et formaliser des valeurs

À Strasbourg, en service de cancérologie (ICANS), Aksel Tackmann a créé des ateliers flash afin de faire travailler les équipes de l'hôpital. « Il fait partie des métiers en tension. En général, lorsque les gens arrivent là, ce n'est pas une bonne nouvelle. Le sens de cet atelier était de voir le positif que les salariés ont en eux. Je leur ai fait construire leur métier. » Des ateliers flash de quatre personnes desquels ont émergé le potentiel des participants, leurs valeurs individuelles et ces mots clés sur ce qu'ils sont : bienveillance, engagement, agilité, humain, échanges...

Du résultat et du sourire

La maïeutique est le moteur d'Aksel Tackmann. « Rien ne me fait plus plaisir que de voir le sourire des gens. Je ne leur offre pas de livrable, je les fais construire et ils repartent avec du résultat et de la satisfaction. »

Emilie Jafrate

Relation - Aksel Tackmann

07 67 25 22 52



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



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.EUCLEA-BUSINESS-SCHOOL.COM

EUCLEA BUSINESS SCHOOL
STRASBOURG | MULHOUSE | METZ | REIMS

INFORMATIONS ET DÉPÔT D'OFFRES D'ALTERNANCE

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

Natura HOME, la nature et le bien-être au coeur de la conception de programmes immobiliers

Les réalisations Natura HOME sont reconnaissables par leur emplacement, au cœur d'écrins de verdure, mais aussi dans leur esthétique et leur confort. Des valeurs instaurées par Philippe Rauch, à l'origine de cette société de construction immobilière.

Son premier programme date de mars 2021. Natura HOME était alors officiellement lancé. Une opération au bord du vignoble avec vue sur les contreforts vosgiens. Philippe Rauch a d'emblée marqué l'identité de sa marque. Natura HOME, c'est sa vision de l'habitat. Un habitat proche de la nature.

Le confort de la nature

«Le luxe du XXI^{ème} siècle, c'est le silence, souligne-t-il. Et nous nous adressons à une niche de la population, pour qui le plus important c'est ce confort de la nature.» Le choix de l'emplacement est la marque de fabrique de Natura HOME. Sa valeur numéro deux reste la disponibilité. « Notre organisation nous permet de réagir rapidement et de donner une réponse quasi immédiate. Les gens nous remercient souvent pour cela. » Natura HOME, c'est aussi de l'écoute, pour offrir le meilleur conseil possible, que l'offre corresponde à la demande. « Nous avons rencontré des personnes âgées qui voulaient quitter leur 100m² pour plus petit. Ils voulaient un trois pièces. Je ne le leur ai pas vendu parce que je savais qu'ils n'y seraient jamais heureux. »

Personnalisation de chaque logement

Natura HOME, ce sont des logements neufs sur plan, à destination du particulier. «La proposition sur plan peut être changée. Il est possible de revoir l'agencement. On peut par exemple transformer un quatre pièces en trois pièces avec deux salles de bain. » La société dispose en effet d'architectes pour accompagner et personnaliser chaque loge-

ment. « Même si les coûts restent plus élevés pour nous, nous le faisons », souligne Philippe Rauch. Natura HOME conçoit des résidences à taille humaine. L'essentiel de sa clientèle est composée de secondos acquérants entre 40 et 55 ans. Le reste de son chiffre d'affaires est réparti par tranche d'âge : 40% réalisé auprès des + de 55 ans, 35% jusqu'aux 55 ans et 20% auprès des - de 40 ans.

Des équipes de valeurs

À chaque projet, son équipe dédiée, composée d'un bureau d'études, d'un architecte et d'un maître d'œuvre. La seconde phase engage un collectif d'artisans, ce qui fait grimper les effectifs à 25 personnes. « L'une des clés de la réussite reste de partager les mêmes valeurs que ses partenaires. Je suis en contact direct avec chacun d'entre eux. S'il y a sujet, je sais qu'ils interviendront vite. » Au-delà de l'aspect conception et matériaux, la livraison reste une étape importante. « Je suis à cheval sur les finitions, si je vois un défaut, alors 80% des clients le verront. Je ne livre pas une copropriété où les arbustes dépassent de 80cm ou si les végétaux n'ont pas bien pris. Je fais revenir l'entreprise. » Cette présence se poursuit un an, un an et demi après livraison.

Attique et Jardin, l'intermédiaire de la maison individuelle

De nombreux français nourrissent le rêve de construire leur maison. Un rêve qui va peu à peu devenir inaccessible face à la tension que subit le foncier et la loi zéro artificialisation nette. « On



Philippe Rauch a créé Natura HOME avec un premier programme de construction de résidences neuves en mars 2021.

Emilie Jafrate

n'aime pas ce qui s'étale. D'ici 2030, on ne pourra plus faire le tour de sa propriété, en ce qui concerne le neuf, explique Philippe Rauch. La production de foncier va se raréfier. » C'est dans ce contexte que Natura HOME a lancé son concept Attique et Jardin. « Cela permet de se sentir comme dans une maison sans avoir une maison. » Chez Natura HOME, les T3 font 70m², contre 58m² pour la moyenne française. Ses occupants sont propriétaires occupants à 80% et pour 20%, des investisseurs.

Natura HOME

57, rue Victor Schoelcher - 68200 Mulhouse
03 89 79 47 75

naturahome.fr

f naturaHOME

in naturaHOME concepteur

et constructeur d'habitat

naturnature1

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

Fabienne Cironneau au service de la Santé et Sécurité au Travail

"Préventeur" Santé et Sécurité au Travail, aucun risque n'échappe à Fabienne Cironneau. Immersée dans le quotidien des entreprises, son œil et ses questions lui permettent d'établir le document unique d'évaluation des risques professionnels. Une obligation légale depuis 2001.



Fabienne Cironneau pose un regard professionnel sur les entreprises et leur environnement, pour y déceler l'ensemble des risques, avant d'en établir le DUERP. DR

Le principe existe depuis 1991. Toute entreprise - à partir d'un salarié - est dans l'obligation légale d'évaluer les risques mais aussi les mesures prises en conséquence. Une obligation renforcée

en 2001 avec l'obligation d'établir un document, le DUERP. Conseillère d'entreprises, experte en Santé et Sécurité au Travail, Fabienne Cironneau est habilitée à établir ce document.

« Imaginer les pires situations »

Pour se faire, Fabienne Cironneau visite entreprises et chantiers, dans la mesure du possible. Son premier contact reste le dirigeant ou la personne qui connaît le mieux la société. « C'est simple, je m'arme de mon meilleur pessimisme pour imaginer les pires situations. C'est la visite du candide qui vient avec ses yeux neufs », sourit la conseillère. Le champ d'intervention - professionnel ou particulier par exemple - reste très important. « Si on intervient dans une famille, il y a de fortes chances qu'elle possède un chien. Qui dit chien, dit morsure possible. La solution est de demander à la famille d'isoler son animal de compagnie. » Pareil dans le bâtiment. Les risques diffèrent selon le type de chantier, neuf ou en rénovation. « Dans le neuf, les extérieurs ne sont généralement pas faits. Le travail est réalisé dans la boue avec de forts risques de chutes, sans parler des garde-corps qui peuvent ne pas être posés. »

Du bon sens

La grande majorité des mesures de prévention à prendre par les entreprises relève du bon sens. « Tu n'envoies pas un jeune papa sur une mission à trois heures de route pour le faire revenir la même journée après six heures de chantier, en sachant qu'il partira déjà fatigué. Ou tu le fais

arriver la veille pour qu'il dorme sur place, ou le soir même », souligne Fabienne Cironneau. Certaines entreprises stipulent d'ailleurs ne pas laisser rentrer un collaborateur si celui-ci intervient à plus de deux heures de route. Fabienne Cironneau jongle d'un secteur d'activité à un autre. De la micro-crèche aux Bains Municipaux, en passant par les pompes funèbres, des artisans, un pépiniériste, des restaurants, des associations, un fabricant de béton... « La phase la plus critique d'ailleurs, c'est le nettoyage du camion toupie entre deux livraisons de béton », souligne-t-elle.

De nombreux enjeux

Si ce document est une obligation légale, l'enjeu est à la fois humain et économique. Les deux sont liés. Un euro investi dans la prévention, c'est 3 à 10€ de gagnés. Des économies cachées. « Cela fluidifie également plein de choses au sein de la société, souligne la conseillère. En établissant ces risques, on connaît mieux aussi ses salariés. »

Emilie Jafrate

Fabienne Cironneau - Conseillère d'entreprises - RSE-Santé et Sécurité au Travail
CCI Alsace Eurométropole
8, rue du 17 Novembre - Mulhouse
06 70 76 09 54

Preventica, le rendez-vous de l'innovation en Santé, Sécurité et QVT

Sa dernière édition remonte à 2017. Preventica fait salon du 18 au 20 juin au Parc des Expositions de Strasbourg. Au menu, 150 conférences, 380 exposants pour 10 000 visiteurs attendus. La Santé, la Sécurité et la Qualité de Vie au Travail est le fil rouge de cet événement. Au rang des enjeux liés, le recrutement, le turn over et la performance économique des entreprises. La CCI Alsace Eurométropole y présentera son Climability Care. Un programme pour que les entreprises appréhendent les risques liés au changement climatique et leur impact sur les conditions de travail de leurs collaborateurs.

Carrosserie Klein à Ruelisheim, l'atout beauté des carrosseries abîmées

D'apprenti à chef d'entreprise, Valentin Keller a rapidement franchi le cap. Il dirige aujourd'hui la Carrosserie Klein qu'il a intégrée quelques années plus tôt.

L'automobile lui coule dans les veines. Véritable passionné, Valentin Keller a multiplié les expériences en carrosserie. Un domaine qu'il affectionne tout particulièrement. Ici, pas de mécanique, uniquement de l'esthétique. « *Ce qui me plaît? C'est leur redonner vie, leur refaire une beauté* », sourit-il.

Une habilitation pour les véhicules électriques

Proche de ses clients, Valentin Keller et ses équipes s'occupent des véhicules en provenance de Ruelisheim et d'Ensisheim, majoritairement. Les nouveaux arrivent par le biais du bouche à oreille. « *Notre souci est d'accueillir nos clients du mieux possible, souligne le gérant. On voit de tout, chaque jour réserve son lot de surprises, glisse-t-il encore. Cela peut aller du choc avant au choc arrière, une rencontre musclée avec un chevreuil ou une glissière de sécurité...* » Un garage habilité aussi à s'occuper des véhicules électriques.

Une reprise éclair

Lorsqu'il reprend cette carrosserie, Valentin Keller n'a alors que 23 ans. « *L'ancien propriétaire, M. Klein, avait des soucis de santé. Il l'a fait savoir à mon ancien patron qu'il souhaitait vendre. Cela s'est fait en l'espace de quinze jours.* » C'était en janvier 2016. Valentin Keller a connu les galères du démarrage. « *La carrosserie avait été laissée en roue libre pendant quasiment une année. Il a fallu relancer l'activité, je suis quasiment reparti*

de zéro », se souvient-il. La redynamisation de l'entreprise est passée par quelques travaux au niveau du parking mais aussi un coup de frais aux locaux, sans oublier l'installation d'une nouvelle cabine de peinture.

« Le matin, je sais pourquoi je me lève »

Valentin Keller a aujourd'hui trouvé son rythme de croisière. « *J'ai été bien entouré, ce qui m'a permis de passer cette première année compliquée, lâche le gérant. J'étais d'abord associé, avant de prendre seul les manettes. Cela m'a permis de prendre connaissance de tout ce qu'implique une vie de chef d'entreprise, en responsabilités mais aussi en administratif et en gestion de personnel. Mais le matin, je sais pourquoi je me lève.* » Faire vivre une entreprise à taille humaine et conserver cet esprit de famille propre à la Carrosserie Klein restent les préoccupations essentielles de son gérant. Les changements coïncident avec les évolutions du secteur. « *Nous sommes en formation constante. Il y a eu les véhicules électriques, mais aussi de nouvelles méthodes de réparation à intégrer.* » Le truc en plus de la maison, c'est cette touche écolo. Valentin Keller s'attache à travailler avec des pièces d'occasion.

Emilie Jafrate

Carrosserie Klein

1, rue des Faisans - Ruelisheim
03 89 57 22 11
Carrosserie Klein



Valentin Keller, le gérant de la Carrosserie Klein, installée à Ruelisheim.

Krys Mulhouse, un nouveau concept plus chaleureux et plus moderne en faveur de l'expérience client

Les portes de cette boutique rue du Sauvage se sont ouvertes le 13 septembre 2023. Un magasin flambant neuf, une expérience client améliorée, de l'innovation et des salles d'examen dernier cri.

Krys reste une coopérative de commerçants associés. Tous sont indépendants, mais les moyens sont mutualisés. La première boutique de la famille Torrilhon date de 1964. Joseph était alors l'un des premiers indépendants du réseau. Ses fils, Laurent et Vincent, ont repris sa suite. La famille Torrilhon est à Mulhouse depuis 2021, par le rachat du réseau des magasins Krys Hanauer débuté il y a deux ans. La famille compte désormais quatre boutiques au total sur Mulhouse et alentours, pour une trentaine de collaborateurs.

Devenir la référence pour les Mulhousiens

La dernière née est une boutique anciennement installée rue des Halles, déménagée il y a peu rue du Sauvage. Une boutique, la 4^{ème} dans la région de Mulhouse, dont l'objectif est de consolider la position de l'entreprise. Résultat, 150m² partagés entre le showroom et les salles d'examen, pour une expérience clients optimale. L'ambition est de devenir le magasin de référence pour les Mulhousiens. Ici sont proposées 1000 pièces d'optique, 500 solaires.

« Garantir ce qu'il y a de mieux pour nos clients »

Krys J. Torrilhon, ce sont des valeurs. La première est « *le plaisir de satisfaire* ». L'optique reste en effet un métier de service, « *que nous considérons*

comme une chance », précise d'ailleurs Vincent Torrilhon. La deuxième valeur est le développement des offres par l'innovation. « *Nous n'inventons rien, nous sommes distributeurs, mais nous sommes pionniers! Nous avons à cœur de déployer tous les efforts possibles pour proposer les dernières nouveautés, les faire tester et garantir ce qu'il y a de mieux à nos clients.* » L'excellence, l'éthique et la transparence constituent l'ADN de la maison. « *Nous réussissons ensemble. Nos succès sont collectifs et pas individuels.* »

Du relationnel, du paramédical et de la technique

Aux manettes de cette boutique, Caroline Morelle. Voilà 16 ans qu'elle est entrée dans la société. Elle débute en alternance aux côtés de M. Hanauer, avant de prendre en main le magasin de Wittenheim, puis s'est présentée l'opportunité de monter le magasin mulhousien. « *C'est un métier qui demande beaucoup de relationnel. Il faut créer la confiance, que notre client parle de lui, se livre, pour le comprendre et ainsi lui proposer des lunettes adaptées à sa personnalité. À côté de cela, il y a tout le côté paramédical et technique.* »

Emilie Jafrate

Opticien Mulhouse-Centre Ville-Krys

27, rue du Sauvage - Mulhouse
03 89 59 56 99
krys.com



Caroline Morelle, la directrice de la boutique Krys Mulhouse Centre.

Unlocker, l'application - made in Mulhouse - qui offre un nouveau souffle au paysage locatif

Unlocker est une plateforme de gestion locative lancée le 1er février 2024. Elle est le fruit d'un travail de longue haleine. Associés mais aussi et surtout amis proches dans la vie, Fabrice, Rachel et Florent planchent sur cette application depuis juin 2022.

Unlocker est né de leurs expériences respectives. Tous trois ont investi dans la pierre, tous trois se sont retrouvés confrontés aux mêmes problématiques, des impayés aux problèmes de communication, sans oublier l'administratif papier et ses lourdeurs. «*Nous nous sommes rendus compte par exemple, que rien n'était digitalisé. En 2023, on reçoit encore des rapports de gestion que l'on ne peut pas lire sur smartphone...*», souligne d'ailleurs Fabrice Stehlin. Quant aux annonces disponibles sur Leboncoin, 25% d'entre elles sont des fraudes.

Un outil facilitateur des relations entre particuliers, professionnels et locataires

Le trio a donc décidé de créer une application utilisable à la fois par le particulier, le professionnel et le locataire. Un outil qui propose une carte interactive avec l'ensemble des biens visibles et accessibles à tous, la création de baux en quelques minutes, la signature électronique, la gestion des paiements en ligne, la messagerie et un état des lieux en ligne, simple et ergonomique. Le locataire reste le dénominateur commun. «*Nous ne faisons pas de différence entre une location par agence ou en direct. Aujourd'hui, 35% des locations se font en B to B, 65% en direct, mais les deux ont le même besoin.*»

Un gain de temps pour les agences

Pour les agences, cet outil est un véritable gain de temps. «*Nous nous sommes attachés à créer la*

meilleure application possible», souligne Fabrice Stehlin. Tout y est automatisé, que ce soit les relances pour les entretiens de chaudières par exemple, les états des lieux, les baux. «*L'autre atout est le rapprochement bancaire par l'automatisation des informations en temps réel. Il n'y a plus rien à saisir manuellement. Nous ne sommes pas là pour court-circuiter les professionnels, rien ne remplacera leur présence sur le terrain, mais nous avons conçu l'outil le plus efficace possible.*»

L'e-réputation au service de l'accès au logement

Unlocker reste en mouvement perpétuel. L'e-réputation et l'accessibilité au logement sont des nouveautés bientôt disponibles sur la plateforme. Comment? Par la centralisation des données recueillies de façon objective à partir des profils utilisateurs. Un profil "bien rempli" est celui d'un utilisateur qui paiera son loyer en temps et en heure ou encore celui qui répondra aux demandes des réparations de ses locataires. Des données qui contribuent directement à l'obtention d'une évaluation positive. Ces informations permettent en effet d'optimiser l'expérience utilisateur de manière sereine, tout en facilitant l'accès au logement. «*Une personne sera mise en valeur pour ses actions responsables, comme le paiement régulier de son loyer ou le maintien de son logement en bon état, plutôt que pour sa capacité financière. Ce locataire sera ainsi mis en avant pour son évaluation positive et non parce qu'il dispose de revenus supérieurs à ceux des autres*», explique Fabrice Stehlin.



Amis de longue date, Rachel, Fabrice (au centre) et Florent ont choisi de s'associer pour créer Unlocker, l'application vouée à faciliter mais aussi sécuriser les relations entre locataires et bailleurs. DR

Un développement de plus d'un an, deux levées de fonds et des améliorations constantes

Cette plateforme a demandé un an de développement et deux levées de fonds. Une application testée par un échantillon composé de 1000 locataires, 200 propriétaires, deux agences immobilières. Un échantillon test réalisé sur trois mois, grandeur nature. Unlocker ne va cesser d'évoluer avec des améliorations envisagées tous les 6/7 mois grâce à une équipe de trois personnes et demi en charge de son développement.

Sécurité et transparence

«*À travers notre application, nous souhaitons assurer la sécurité de l'ensemble des acteurs du marché, souligne Fabrice Stehlin. Les retards de paiement et les impayés de loyer peuvent vite devenir un cauchemar pour les propriétaires et les professionnels de la gestion immobilière. Or, se loger est aussi nécessaire que de manger. Nous sommes en quelque sorte les guérisseurs du système, nous souhaitons également apporter bienveillance et transparence.*» Unlocker ne se rémunère qu'à signature du bail, à hauteur d'1% hors taxe pour les professionnelles, 1,8% ttc pour les proprié-

taires. En France, on comptabilise 10 millions de locations par mois.

Une culture d'entreprise propre

Ils sont 13 aujourd'hui, à graviter autour de cette start up à la culture d'entreprise propre. «*Tout est digitalisé et connecté. Nous travaillons d'où nous voulons et quand nous le voulons. Nous nous réunissons à distance un jour par semaine.*» Chaque lundi, un débriefing de trente minutes suivi des priorités à venir avec trois minutes de temps de parole par personne et par thématique. «*Cela permet de réorienter l'entreprise, mais aussi de nous fixer des objectifs à trois mois.*» Côté projections, il faudrait 18 mois à Unlocker pour entrer dans sa phase de rentabilité et cinq ans pour décrocher 1% du marché. Cela conduirait les équipes d'Unlocker à s'étoffer pour atteindre les 250 personnes.

Emilie Jafrate

unlocker.io

6, rue de l'aérodrome, Rixheim

03 67 26 73 89

Unlocker

Unlocker

unlockerapp

contact@unlocker.io

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 | HÉRINGUE | BELFORT

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

WORKING-SPIRIT.FR

MAISON THOMAS

TRAITEUR | ÉVÉNEMENTS | BOUTIQUE
DEPUIS 1987

www.traiteur-thomas.com

EXTRA STOCKAGE

LA LOCATION DE BOX AU M²

BOX DE STOCKAGE SECURISÉES

Disponibles Maintenant !

2,00 M2	9,00 M2
5,00 M2	10,00 M2
6,00 M2	15,00 M2
7,00 M2	60,00 M2

03 89 311 811 www.extrastockage.com

Rock The Bretzel Rixheim, la pâtisserie sur mesure signée Hélène Martzolff

Elle vibre pâtisserie depuis son plus jeune âge. Une passion qu' Hélène Martzolff a fini par transformer en métier. Avec Rock The Bretzel, elle régale les papilles des gourmands en version sucrée.

Hélène Martzolff est tombée dans la pâtisserie lorsqu'elle était petite. « *Mes parents ne faisaient pas de gâteau à la maison, c'est moi qui m'en chargeais* », se souvient-elle tout sourire. Une passion qui la pousse d'ailleurs à passer son CAP de pâtissier en candidat libre. C'était en 2014, en parallèle de son métier de technicienne de laboratoire pour l'industrie pharmaceutique. Entre les deux, de nombreuses similitudes, à l'instar des protocoles de recettes, de la minutie et de l'organisation.

Au départ, un blog de recettes sucrées/salées

En 2011, la jeune femme lance son blog de recettes de cuisine. Une "petite" communauté de 10 000 abonnés se constitue ainsi autour de Rock The Bretzel et ses 700 recettes sucrées aussi bien que salées, 5000 via Instagram. Décembre 2022, c'est le déclic. Hélène Martzolff officialise sa boutique de pâtisserie sur mesure à domicile. Elle crée son laboratoire à la maison. Cette aventure entrepreneuriale lui permet de trouver un nouvel équilibre aux côtés de ses trois petites têtes blondes. « *Mes enfants me disent d'ailleurs régulièrement que je sens le gâteau* », sourit-elle.

Du thème à la création

Son fil conducteur reste le sur-mesure. Il suffit de lui donner un thème général, Hélène Martzolff se charge du reste. Les animaux de la forêt, les licornes ou autres dinosaures restent des incontournables intemporels. Génoise, ganache, décoration en pâte à sucre ou en impression alimentaire... Ses Layer Cake sont de véritables œuvres d'art. « *Beaucoup de mes clients me disent qu'il est dommage de le découper* », s'amuse Hélène Martzolff. Jamais à court d'idée, la jeune femme se nourrit en permanence de tout ce qu'elle voit, avant de l'agrémenter à sa sauce.

Une box de mignardises par saison

Une créativité sans borne qu'elle laisse clairement s'exprimer dans ses mignardises. Des mignardises idéales au goûter, composées de cupcakes, de cookies généreux et gourmands, croustillants à l'extérieur et moelleux à l'intérieur, de macarons aux saveurs plus surprenantes les unes que les autres, sans oublier les Magnum Cake. Retour en enfance aussi à l'heure du quatre heure avec la box saisonnière, réalisée à partir des matières premières du moment.

Le souci du produit sain

Du gourmand avec le moins de sucre possible, sans ajout de conservateurs ou d'additif, à base de produits les plus locaux possibles sont à la base de chacune des gourmandises proposées par Rock The Bretzel. « *Au départ j'avais l'ambition de ne faire que du local. J'y arrive avec de la farine, des œufs et des fruits. Je ne proposerais d'ailleurs jamais de framboise en hiver. Je travaille selon les saisons.* »

Particuliers, associations et professionnels

Anniversaires, baptêmes, mariages et fêtes privées en tout genre rythment ses commandes. La jeune femme est d'ailleurs capable de réaliser des Wedding Cake pour 100 personnes sur quatre étages. « *Je livre et je fais le montage sur place!* » Les créations d' Hélène Martzolff s'adaptent tout aussi bien aux événements d'entreprises. Elle a ainsi réalisé un layer cake de deux étages, pour les cinq ans d'existence d'une entreprise, une semaine de goûters pour un stage organisé à l'ASPTT Mulhouse/Rixheim Handball ou encore un Number Cake pour les 175 ans de la caserne des pompiers de Rixheim. Un marché à développer.

Un salon de thé parmi ses envies

Au rang de ses autres envies aussi, celle d'ouvrir les portes d'un salon de thé à Rixheim. Un lieu chaleureux, à la décoration rock, boisée et pastel. Un endroit dans lequel elle pourrait proposer ses mignardises. « *Je ne ferais pas d'entremets, ni de pâtisserie classique, et il y aurait un endroit réservé aux enfants pour qu'ils puissent jouer.* » Un projet pour l'heure à l'étude.

Emilie Jafrate



Après avoir décroché son CAP de pâtissier en 2014, Hélène Martzolff a fini par céder à sa passion en ouvrant les portes de Rock The Bretzel à domicile.

Rock The Bretzel
8, rue de Champagne - 68170 Rixheim
06 75 54 37 37
rockthebretzel.com
Facebook: Rock The Bretzel
Instagram: rockthebretzel



Préventica

Pour un monde [du travail] meilleur

SANTÉ, SÉCURITÉ ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

RENDEZ-VOUS À

STRASBOURG

18 > 20 Juin

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT | Code invitation : **SM4**

Préventica .com Toute l'année en ligne ! WEBINARS | MAGAZINE | ANNUAIRE | PODCASTS | INTERVIEWS...