

# LePériscop

Le média des entreprises locales

le-periscope.info |    



## EDITO

### Chères lectrices, Chers lecteurs

L'année qui débute s'annonce exigeante. Entre incertitudes économiques et adaptation permanente, les entreprises de notre territoire doivent redoubler d'ingéniosité pour avancer. Mais si l'entrepreneuriat a une force, c'est bien la capacité à transformer chaque défi en opportunité !

A travers ces portraits, Le Périscop vous emmène découvrir, le dynamisme et l'énergie des entrepreneurs, l'audace des artisans et l'innovation des industries. Des savoir-faire ancestraux aux solutions de demain, nos entreprises prouvent qu'il est possible de se réinventer tout en restant fidèles à leurs valeurs.

Face aux contraintes, elles réagissent avec agilité : en développant des services sur mesure, en mettant en avant la proximité et la qualité, en intégrant des solutions plus responsables. Loin de céder au pessimisme, elles découvrent de nouveaux leviers de croissance, optimisent leurs méthodes et ouvrent des perspectives inédites.

Ce numéro met en lumière ces hommes et ces femmes de notre tissu local, qui font bouger notre territoire. Ceux qui, avec passion et détermination, créent, innovent et bâtissent l'économie locale. Derrière chaque réussite, il y a du travail, du courage et une envie commune d'aller de l'avant.

Notre région n'est pas une terre d'attente, mais d'action.

Et en 2025, Le Périscop continue de vous partager les histoires de ces entreprises qui ne cessent d'avancer.

Bonne lecture et belle découverte !

Anthony Hernu

## BMS TEC Wittelsheim: l'expertise du métal portée par Florence Relly

Spécialisée dans le travail de la tôle, experte en métallurgie, BMS TEC intervient auprès des industriels français et européens depuis 1996. Rachetée en 2012, la société rejoint le groupe familial Relly, composée de ses deux entités vosgiennes : Chaudronnerie de la Plaine et Relly.



Florence Relly est à la tête de BMS TEC, mais elle dirige également la Chaudronnerie de la Plaine ainsi que Relly, deux autres sociétés installées dans les Vosges.

La tôlerie est au cœur de l'activité de BMS TEC. Aluminium, inox, acier, cuivre, laiton, acier Corten, tôle bleue ou encore tôle rechargée : le métal n'a aucun secret pour ses collaborateurs. Découpé au laser, plié ou soudé, il devient ainsi une pièce sur mesure. Parmi les atouts majeurs de BMS TEC, son bureau d'études 3D intégré, permettant de concevoir des pièces et leur assemblage, avant de les réaliser sous forme de structures mécano-soudées.

### Des pièces à l'unité ou en grande série

À partir de matériaux bruts, BMS TEC crée une multitude de pièces : armoires, châssis, cuves, caissons, chemins de câbles, panneaux, plaques... Ces pièces bénéficient de la finition souhaitée, qu'il s'agisse de productions unitaires ou en grandes séries. L'entreprise s'adresse aux professionnels, industriels et acteurs publics du Haut-Rhin, mais ses pièces voyagent également à l'échelle nationale. Grâce à sa proximité des axes routiers, son emplacement est stratégique.

### Un attachement à l'Alsace

Créée en 1996, BMS TEC est rachetée en 2012 par le Groupe Relly. Et cette acquisition n'est pas anodine. « Papa est très attaché à l'Alsace et il voulait y revenir à tout prix, confie Florence Relly.

C'était une entreprise vieillissante ». L'acquisition de BMS TEC permet ainsi de compléter les activités du groupe, composé de la Chaudronnerie de la Plaine (spécialisée en chaudronnerie, mécano-soudure, montage et installation sur site) et de Relly (experte dans la fabrication de pièces de tôle sur mesure).

### La réactivité pour atout majeur

Depuis Altkirch, les Relly ont transféré l'ensemble de la société dans un bâtiment de 3000m<sup>2</sup> sorti de terre en six mois à peine, à Wittelsheim. Mais les investissements ne s'arrêtent pas là. « Nous avons démarré tous ensemble dans l'atelier. Nous n'avions pas encore de bureau. Il a fallu aussi investir dans des machines : laser, poste à souder, plieuse... ». L'équipe d'origine est conservée. De 12, le nombre de collaborateurs est passé à 16. « Les anciens avaient un savoir-faire précieux. Ils travaillaient d'ailleurs encore à la planche à dessin », se souvient Florence Relly. Aujourd'hui, l'équipe est jeune et dynamique, avec une moyenne d'âge de 30 ans. « La réactivité est notre force. Nous savons répondre aux urgences et dépanner. Nos collaborateurs feront toujours leur possible pour y arriver. Nous restons une grande famille, et nos clients le ressentent. Certains s'ar-

rêtent même prendre un café avec nous, lorsqu'ils viennent récupérer leurs pièces ».

### Florence Relly "biberonnée" à la ferraille

Depuis dix ans, Florence Relly est seule aux commandes de l'entreprise. Elle manage 80 personnes réparties sur les trois sites du groupe. « J'ai été bercée à la ferraille, mais jusqu'à mes 18 ans, je ne voulais pas en entendre parler ». Titulaire d'un Bac en gestion et d'un BTS en mécanique, elle passe par tous les postes : dessin, atelier, livraison, soudure, scie automatique... « J'ai été formée sur le terrain, en passant par toutes les machines », raconte-t-elle. Aujourd'hui, son objectif est de maintenir et de développer les trois sociétés, tout en conservant cet esprit familial qui lui est cher. En 2025, la Chaudronnerie de la Plaine fera peau neuve, et à Wittelsheim, Florence Relly dispose de foncier pour, à l'avenir, agrandir les installations.

Emilie Jafrate

### BMS TEC

7, rue du Chevalement - 68310 Wittelsheim  
03 89 55 68 68  
bmstec-wittelsheim.fr

BRUNSTATT-DIDENHEIM  
PARC DES COLLINES

UN PROGRAMME stoa

CONTACTEZ-NOUS  
03 67 34 31 68  
stoa.immo

ASPACH-LE-HAUT  
PARC D'ACTIVITÉS DU PAYS DE THANN

CELLULES D'ACTIVITÉ

ACTILINE LOCAUX D'ACTIVITÉ

Des surfaces allant de 145 à 580 m<sup>2</sup> par lot

CONSTRUIT PAR

arco

CELLULES D'ACTIVITÉ

Des surfaces allant de 163 à 229 m<sup>2</sup> par lot

PIWI LOCAUX D'ACTIVITÉ



## SKF Répar'Tel : Frédéric Staerk, l'entrepreneur qui redonne vie aux appareils défectueux en Alsace

**Frédéric Staerk, véritable touche-à-tout, a occupé une dizaine de postes différents au cours de sa carrière, développant une panoplie de compétences qui l'ont conduit à créer SKF Répar'Tel. Une entreprise dédiée à la réparation d'appareils électroniques. Son objectif : voler au secours des particuliers et professionnels victimes de smartphones endommagés.**

Menuisier, serveur, conseiller-vendeur, courtier financier, ouvrier, agent immobilier ou encore agent artistique... Frédéric Staerk a exercé de nombreux métiers, souvent aux antipodes les uns des autres. C'est une frustration professionnelle qui va le pousser à se lancer dans la réparation électronique. « *Je dirigeais une agence événementielle et je m'occupais d'artistes. Un jour, je devais faire réparer le téléphone de l'un d'entre eux, mais le réparateur m'a en-*

*voyé sur les roses...* », raconte-t-il. Déterminé à résoudre son problème, Frédéric Staerk a alors fait quelques recherches sur YouTube et réparé le téléphone par ses propres moyens.

### Un départ canon

L'histoire de SKF Répar'Tel démarre sur les chapeaux de roue. L'entrepreneur continue à voler au secours des artistes, de son entourage proche, et le bouche à oreille fait le reste.

« *Chaque artiste partageait ma carte sur ses réseaux et c'est parti comme une trainée de poudre* », se souvient-il. Après une formation de six modules, et l'obtention de ses certifications, il s'inscrit à la Chambre des Métiers. Frédéric Staerk ne se limite pas à la réparation de smartphones, mais intervient également sur les ordinateurs, GPS, aspirateurs, robots, télévisions... « *Tous ces appareils partagent les mêmes composants* », souligne-t-il.

### Une intervention où que vous soyez

L'une des spécificités de SKF Répar'Tel réside dans l'absence de boutique physique. Frédéric Staerk se déplace directement sur le lieu de l'intervention, que ce soit au bureau, dans un café ou à domicile. « *Pour les professionnels, c'est souvent au bureau, et pour les particuliers, c'est chez eux ou sur leur lieu de travail* », précise-t-il. Ses clients n'ont donc pas besoin de se déplacer. Une intervention peut même se faire pendant une réunion. Frédéric Staerk récupère alors l'objet à l'accueil. « *J'ai juste besoin de cinq minutes à la fin de l'intervention pour faire le tour de l'objet avec le client* ». Ce contact direct avec la clientèle est son principal moteur : « *Chaque réparation est différente, chaque problème est unique, et les clients sont toujours curieux* ».

### Un service de proximité

SKF Répar'Tel couvre gratuitement une zone de 50km autour de Mulhouse. Aucun appareil ne lui résiste, ou presque. « *Il faut se méfier des reconditionnés, avertit-il. Les modèles proviennent parfois des Etats-Unis et on ne peut pas se pro-*

*curer les composants* ». Quant aux téléphones bas de gamme, la réparation peut s'avérer plus complexe. « *Les composants sont collés au silicone, ce qui nécessite une grande précision* ». Frédéric Staerk intervient aussi bien auprès des particuliers que des professionnels, comme les agriculteurs qui lui confient la réparation des téléphones de leurs ouvriers. « *Une cliente d'origine mauricienne me rapporte les appareils défectueux de ses voisins dès qu'elle revient en Alsace* », raconte-t-il.

### Un service 7j/7 - 24h/24 pour les secours, médecins et forces de l'ordre

Frédéric Staerk est disponible tous les jours de la semaine pour les particuliers et 24h/24 pour les services d'urgence comme les secours, le corps médical et les forces de l'ordre. Sa clientèle est variée et il constate même que ce sont souvent les enfants qui trouvent un réparateur pour leurs parents. Parallèlement à son activité de réparateur, il intervient dans les écoles pour sensibiliser sur des enjeux de sécurité numérique, comme la cybercriminalité, la pédophilie et la pornographie.

### Un développement à l'international

Après huit ans de succès en Alsace, Frédéric Staerk ambitionne d'étendre son activité au-delà des frontières. « *Beaucoup de pays ne disposent pas de services similaires* » souligne-t-il. Il prévoit de tester plusieurs marchés étrangers, notamment à Aspen, Los Angeles ou encore au Maroc. « *Là-bas, les réparations ne sont souvent pas fiables. La réparation tient le temps de prendre l'avion. Tu atterris, et cela ne fonctionne plus* ». Frédéric Staerk n'écartera pas non plus la possibilité de créer une franchise pour étendre son modèle.

Emilie Jafrate

**SKF Répar'Tel**  
2, rue de Namur - 68110 Illzach  
06 77 87 87 22  
f SKF Répar'Tel  
skfrepartetel.com

## Chez Postmen, Fabrice Leblon - toujours à contre-courant - "post" pour vous

**Prenez un zeste d'humour, une bonne dose de sens, une pointe de subtilité, mélangez le tout et vous obtiendrez Postmen. Cette agence de publicité social media se charge - comme personne - des posts des professionnels sur les réseaux sociaux.**



« *Fils de pub* », Fabrice Leblon s'amuse à casser les codes sur les réseaux, avec, toujours une touche d'humour.

« *Personne n'aime la publicité sur les réseaux sociaux, mais tout le monde adore les campagnes Burger King. Pourquoi ? Parce qu'elles sont différentes* », lâche d'emblée Fabrice Leblon, cocréateur de Postmen. Une agence de publicité social media, fruit de la rencontre de trois hommes, « *qui postent* » et qui ont tout simplement décidé de créer leur structure. Et ces deux hommes qui « *postent* » aux côtés de Fabrice Leblon ne sont autre qu'Anthony Hernu et Charles Plaisant, les co-fondateurs et co-gérants de l'agence Cactus. Le ton est donné. Créer des contenus hors des sentiers battus, aller à gauche, lorsque tout le monde part à droite, c'est la raison de vivre de Postmen.

### Préconiser, oser, surprendre

Postmen s'adresse à tout type d'entreprise ayant besoin de diffuser sur les réseaux sociaux, une image qui lui correspond. C'est là que Fabrice Leblon entre en jeu. « *Il ne faut pas oublier que je fais partie de la Culture Cactus. Nous ne sommes pas là pour faire plaisir, mais pour proposer de la pertinence et de l'efficacité* ». Le rôle de Fabrice Leblon est de préconiser, oser et surprendre. Pas de limite géographique pour Postmen, qui s'occupe d'entreprises dans la France entière. Pas de limite non plus en matière de cœur d'activité. Du service à l'industrie, en passant par l'innovation, l'artisanat, le commerce... Le social media n'a pas de frontière. Le b.a.-ba du métier est la connaissance de son client. « *Cela passe par des questions évi-*

*dentes, basiques, mais primordiales. On ne peut pas communiquer de la bonne manière si on ne comprend pas qui on a en face de nous* ».

### « Je suis un fils de pub »

Ce qui anime Fabrice Leblon, c'est jouer avec les codes, la culture et l'actualité. « *Et il ne faut pas oublier que l'original réside bien souvent dans la simplicité et les évidences* », sourit-il. Postmen est pour lui la continuité d'un parcours entrepreneurial dans la communication et le digital entamé il y a plus de 20 ans déjà. « *Je vendais des sites internet aux parents des autres étudiants de ma classe pour pouvoir me payer mes vacances. Et sur 22 ans de carrière, je n'ai vécu que deux années de salariat* ». Il s'est adapté au fil des années, des tendances, des besoins aussi du marché. Et en deux décennies, Fabrice Leblon en a mis en œuvre, des idées ! « *Je suis un fils de pub* », souligne-t-il avec malice.

### Le sérieux d'une agence associée à la fougue du freelance

Pour 2025, Postmen lancera sa plateforme de mise en relation de community manager avec les entreprises. « *Mais pas de manière traditionnelle* », promet Fabrice Leblon. L'objectif est de permettre à chaque professionnel de trouver community manager à ses réseaux. La plateforme débutera avec une dizaine d'experts, soigneusement sélectionnés par le gérant fondateur de Postmen. « *L'idée est d'associer le sérieux d'une agence à la fougue du freelance* ».

Emilie Jafrate

**Postmen**  
8, rue des cailles - 68270 Ruelisheim  
06 84 92 84 12  
in Postmen  
post-men.fr



# Au Technopole Mulhouse, des solutions immobilières flexibles dédiées aux entreprises

**Le Technopole Mulhouse offre une variété de solutions pour répondre aux besoins des entreprises en quête d'espaces de travail, de réunion ou de formation. Ces solutions sont modulables, personnalisables et conçues pour s'adapter.**

L'une des missions du Technopole Mulhouse consiste à accueillir les entreprises. Avec plus de 400m<sup>2</sup> d'espaces équipés, il répond à leurs besoins ponctuels pour des formations, des réunions d'équipe ou tout autre événement professionnel. Ces moments peuvent être agré-

mentés de prestations café, du café d'accueil au café gourmand. Chaque espace est entièrement équipé : connexion Internet, vidéoprojecteur, paperboard, et conforme aux normes d'accessibilité PMR. Ces salles peuvent accueillir de 9 à 100 personnes, selon les besoins.



(de gauche à droite) Brigitte Joulia, assistante technique, Mélanie Sauner, assistante administrative, Julie Berthod, chargée de missions et Mathilde Auer, chargée de communication au cœur de l'espace coworking du Technopole Mulhouse.

## Bureaux privatifs et accueil personnalisé

Le Technopole propose également des bureaux privatifs pouvant accueillir de deux à quatre personnes, disponibles à la journée ou à la demi-journée. Une solution flexible, sur mesure et ponctuelle. « Ces espaces sont idéals pour les entrepreneurs travaillant à domicile et ayant besoin d'un cadre professionnel pour recevoir un client, par exemple », explique Julie Berthod, chargée de mission. L'accueil est assuré par Brigitte Joulia, assistante technique sur site. « Certains de nos clients ont juste besoin de quelques heures pour s'éloigner de leur domicile et se recentrer. Nous avons des entrepreneurs qui viennent chaque mercredi, par exemple, pour avancer dans un environnement calme », ajoute-t-elle. Une manière efficace aussi de séparer vie professionnelle et vie personnelle.

## Un espace coworking pour rompre sa solitude et développer son réseau

Le coworking est une autre option proposée par le Technopole, accessible à la demi-journée, à la journée, ou au mois. Ce type d'espace permet de rompre la solitude du travailleur indépendant, mais aussi de rencontrer d'autres professionnels, d'échanger des idées et, parfois, de faire émerger de nouveaux projets.

## Une pépinière pour les créateurs d'entreprise

Les créateurs d'entreprise peuvent, quant à eux, trouver des solutions de location longue durée au cœur de la pépinière d'entreprise du Technopole. « Nous leur fournissons un bureau fixe, afin qu'ils puissent s'installer et développer leur activité sur place », précise Julie Berthod. L'unique condition : être une "vraie" création. « Nos créateurs d'entreprise bénéficient d'une adresse professionnelle, d'un accueil de 8h à 18h assuré par Brigitte, d'une clé d'accès et d'un digicode. Nous gérons tous les aspects pratiques

pour qu'ils soient dans les meilleures conditions », souligne-t-elle. La durée d'occupation de la pépinière est de 23 mois, renouvelable une fois. « Ce n'est pas un bail commercial classique. Les créateurs disposent d'un mois de préavis, ce qui leur offre ainsi une grande flexibilité dans le développement de leur entreprise ». Le Technopole soutient ces créateurs tout au long de leur parcours et les guide vers les bons interlocuteurs pour leur implantation sur le territoire de Mulhouse Alsace Agglomération.

## Une aide à la transition pour les entreprises en phase de développement

Autre particularité du Technopole Mulhouse : l'accueil des entreprises en phase de transition, pour une durée maximale d'un an. « Nous les aidons à franchir un cap en toute sérénité, glisse Julie Berthod. Cela peut concerner un entrepreneur qui embauche son premier salarié après avoir travaillé à domicile, ou encore des grands groupes nationaux ou internationaux qui souhaitent tester le marché local avant de s'implanter durablement. À la fin de l'année, nous les mettons en relation avec des agents immobiliers ou des structures spécialisées pour les accompagner dans la recherche de locaux à acheter ou à louer ».

Emilie Jafrate

**Technopole Mulhouse**  
40 rue Marc Seguin - 68200 Mulhouse  
03 89 32 76 76  
info@technopole-mulhouse.com  
technopole-mulhouse.com

**Professionnels**

**Nous vous garantissons un chargé d'affaires dédié pour vous accompagner dans vos projets.**

N'hésitez pas à nous contacter au 03 89 39 41 50

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 5 458 531 008 euros, 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen, 67913 Strasbourg Cedex 9, RCS Strasbourg B 588 505 354.

Credit photos - Gettyimages.

**Crédit Mutuel**

Mulhouse Europe  
Espace Entreprise le Rhénan  
Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - 68350 Brunstatt-Didenheim

**CCI campus** « Business School Mulhouse »

LE CENTRE DE FORMATION

**CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE**

Vente - Commerce, Communication - Marketing, Digital, Administratif - Gestion, Assistant(e) juridique, Management

**Recrutez dès à présent vos apprenti(e)s de bac +2 à bac +5 !**

**REJOIGNEZ LES 1 700 ENTREPRISES QUI NOUS FONT CONFIANCE POUR FORMER LES COLLABORATEURS DE DEMAIN !**

**CCICAMPUS ALSACE**  
PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE !

Découvrez nos formations en alternance

Contact : **Aurore Weiss**  
a.weiss@alsace.cci.fr - 06 58 69 28 61

**ccicampus.fr**  
#ccicampusalsace f i d in



# Elsass Chauffage Saint-Amarin : un succès bâti sur la qualité et la proximité

Comme son nom l'indique, le cœur de métier d'Elsass Chauffage est le chauffage. Du montage au service après-vente (SAV), l'entreprise fondée par Benoît Fritsch est aussi reconnue pour ses interventions de dépannage.



Benoît Fritsch a lancé son entreprise Elsass Chauffage en 2012. Ils sont six, aujourd'hui, à travailler au sein de cette entreprise proche de ses clients.

L'histoire de cette société démarre modestement en 2012. Puis l'activité se développe rapidement et Benoît Fritsch embauche ses premiers collaborateurs. Installée depuis huit ans à Saint-Amarin, Elsass Chauffage emménage dans ses locaux actuels en 2020, après des travaux de rénovation et une remise en peinture. « Le soutien de la Caisse d'Epargne a été crucial. Lorsque l'opportunité d'acheter ce local s'est présentée, nous n'étions pas encore au troisième bilan. Ils avaient tous été bons, mais nous manquions d'ancienneté. C'est la seule banque à nous avoir suivis dans notre projet ». Ce local est désormais un véritable outil de travail pour l'ensemble des salariés, mais aussi

un lieu de rencontre pour les clients, qui peuvent découvrir de nouveaux produits dans un showroom constamment renouvelé.

## L'atout dépannage

Manuel, calme et patient de nature, Benoît Fritsch avait une vocation toute tracée. Après un passage au lycée du bâtiment de Cernay, où il se forme en tant que monteur, il se spécialise dans l'entretien et le dépannage. Avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, il passe dix ans à dépanner les produits du groupe Stihl. Un axe sur lequel il tire aujourd'hui son épingle du jeu. Elsass Chauffage propose des solutions de chauffage, leur installation, et bien sûr, le SAV. « Nous assurons un service

en continu, souligne d'ailleurs le dirigeant. Nous sommes joignables 7j/7 ».

## Une zone de chalandise extra-locale, et fidèle

Du devis au chantier, en passant par la gestion de commandes ou encore le rangement des stocks, Benoît Fritsch est sur tous les fronts. « Lorsque je me suis lancé, je savais d'où je partais, mais je ne savais pas où cette aventure allait me mener », sourit-il. Il est entouré aujourd'hui de six collaborateurs. Ses carnets de commandes sont remplis pour l'année 2025. Elsass Chauffage intervient dans une zone de chalandise très locale, avec 90% de sa clientèle installée entre Thann et Kruth. L'entreprise

travaille aussi bien pour les particuliers que pour les collectivités, les commerces, et les PME/PMI.

## Une à deux formations par an pour ses équipes

Multimarques sur les chaudières, Benoît Fritsch a fait le choix de la monomarque concernant la pompe à chaleur. Il veille à former ses équipes une à deux fois par an aux évolutions technologiques, aux normes en vigueur, selon les attentes et besoins spécifiques de chacun. Elsass Chauffage propose également des salles de bains. « Nous collaborons avec des artisans locaux pour ce type de projet. Le maçon est juste au bout de notre rue, le menuisier à Mitzach... ». Les clients apprécient également de pousser les portes du 11 rue de l'Industrie pour découvrir les nouveaux produits, comme la cuisinière à bois, qui revient en force, mais aussi pour échanger directement avec l'équipe. Un climat de confiance s'est ainsi installé au fil des années.

## Des améliorations pour 2025

Les prévisions de chantier pour l'année à venir sont positives. Cependant, Benoît Fritsch a déjà établi une liste de projets d'amélioration pour 2025. L'un des axes principaux sera une meilleure gestion des déchets, avec un système de tri optimisé. Il envisage également de renouveler son showroom et de continuer à investir dans du matériel. « Je veille à ce que mes collaborateurs disposent d'un équipement moderne, que ce soit l'outillage ou les véhicules. Nous avons récemment investi dans un monte-escalier pour faciliter le travail de tout le monde et rendre les tâches physiques plus simples ».

Emilie Jafrate

## Elsass Chauffage

11, rue de l'Industrie - 68550 Saint-Amarin  
03 89 81 72 80  
elsasschauffagearl.site-solocal.com

**Caisse d'Epargne, la banque qui vous accompagne dans votre vie professionnelle et personnelle.**

Bienvenue en Caisse d'Epargne : jusqu'à **6 mois offerts** sur votre forfait bancaire professionnel et **50% de remise** sur votre forfait bancaire particulier\* !



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

Document à caractère publicitaire. Offre soumise à conditions.

\* Offre valable jusqu'au 31/12/2025 pour toute 1<sup>ère</sup> souscription. Voir conditions en agence et sous réserve d'acceptation par la Caisse d'Epargne Grand Est Europe. Jusqu'à 6 mois de cotisations offerts en report de la 1<sup>ère</sup> tarification sur les offres groupées de services bancaires PRO Labelis, Labelis Santé, Franchise & vous, Agrilis, Libre Convergence et SCI pro. Offre cumulable avec 50% de remise sur la tarification applicable à votre offre groupée de services bancaires Particulier Formule Individuelle ou Famille, détenue concomitamment à l'une des offres groupées de services bancaires PRO Labelis, Labelis Santé, Franchise & vous, Agrilis et Libre Convergence, hors Free-Lance, SCI et auto-entrepreneurs, valable pendant toute la durée de détention de ces produits. Se référer à la tarification en vigueur au 01/10/2024, susceptible d'évolutions.

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

**Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros, est à votre écoute.**  
**N'hésitez pas à la contacter : emilie.girard@cegee.caisse-epargne.fr**  
**Tél. 03 89 20 35 42 • 06 20 06 04 06**

(Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.)

**WS**  
*Working Success*

**CABINET SPÉCIALISÉ  
EN RECRUTEMENT DE TALENTS**

CDD | CDI | ACCOMPAGNEMENT RH



OUVERTURE DE NOTRE  
**NOUVELLE AGENCE**

**à Burnhaupt-le-Haut**

entre Mulhouse & Belfort

**in f working-success.fr**



# Kiyici Toitures Masevaux et Rixheim, l'expertise toitures, charpentes, couvertures et zinguerie d'Huseyin Kiyici depuis 22 ans

**Amoureux du bois, charpentier de formation, Huseyin Kiyici crée Kiyici Toitures en 2002, à Masevaux. En 2013, la société s'agrandit avec de nouveaux locaux bâtis à Rixheim.**

Le travail du bois a débarqué très tôt dans son quotidien. Huseyin Kiyici commence dans l'entreprise de son frère en 1995. Lorsque ce dernier arrête son activité, Huseyin décide de poursuivre. Charpentier pour diverses entreprises, il saute le pas en 2002 en créant sa propre société : Kiyici Toitures.

## La passion du bois toujours vive

Huseyin Kiyici a vécu la mutation de son métier. Si sa passion du bois est toujours aussi vive, le métier de charpentier, lui, s'est éteint au fil du temps. « J'aurais préféré continuer à tailler le bois, mais nous avons subi les progrès technologiques. Nous ne façonnons plus, aujourd'hui, pour des raisons économiques ». Kiyici Toitures dispose d'une expertise dans la pose de charpente, de couverture, d'éléments de zinguerie, que ce soit en neuf ou en rénovation. L'entreprise est également spécialisée dans la réfection de toiture après sinistre. Elle réalise des constructions à ossature bois ainsi que la mise en place de Velux (fenêtre de toit).

## Le professionnel et les collectivités, pour cœur de clientèle

Kiyici Toitures est fort d'une équipe de huit personnes dont une équipe spécialisée en zinguerie ferblanterie et une autre, experte dans la couverture. Un mélange de jeunes et d'anciens.

Ce sont les chefs d'équipe qui forment les collaborateurs de la société. S'il a débuté avec le particulier, Huseyin Kiyici s'est ensuite orienté sur le marché du professionnel. L'artisan et ses collaborateurs travaillent aux côtés de maîtres d'œuvre et d'architectes, mais 90% de leur activité est désormais consacrée aux collectivités, à travers les marchés publics. « Ce sont d'importants chantiers qui durent sur de nombreuses années ».

## Des projets d'envergure

Des réalisations qu'il croise, pour certaines, au quotidien. C'est le cas de la Station Leclerc, par exemple. « À chaque fois que je fais mon plein et que je lève ma tête, je vois ce que nous avons construit, en 2016/2017 », glisse-t-il avec joie. Au rang de ses autres projets d'envergure, les restaurants Poulailon et leurs emblématiques roues de moulin qui ont permis à Huseyin Kiyici de retrouver son métier premier. L'entreprise intervient sur l'ensemble du Haut-Rhin, jusque dans le secteur des Trois Frontières, sans oublier le Territoire de Belfort.

## Préparer la transition à ses enfants

C'est à Masevaux qu'a démarré l'aventure, à Masevaux que résident toujours et encore ses ateliers. En 2013, Kiyici Toitures s'est étendu, avec de nouveaux locaux à Rixheim. En 2022, le



Poussé par sa passion du bois, Huseyin Kiyici a créé Kiyici Toitures en 2002, à Masevaux, là où sont toujours et encore installés ses ateliers.

chef d'entreprise investit sur Illzach en achetant un terrain de 50 ares sur lequel développer ses activités. « Nous avons le lieu, du terrain, et de la place, mais j'attends encore, avant de me projeter. Deux de mes enfants travaillent aujourd'hui avec moi. Je veux préparer leur avenir ». Avec 22 ans au compteur, Kiyici a su s'installer durablement sur le marché, par sa qualité de travail, la mise à jour régulière des normes et des qualifications liées à ses métiers, mais aussi les relations de confiance

établies au fil du temps et enfin, par le respect des délais.

Emilie Jafrate

**Kiyici Toitures**  
7, Place des Alliés  
68290 Masevaux-Niederbruck  
14, rue de Pologne - 68170 Rixheim  
03 89 38 85 29  
toiture-kiyici.fr  
f Toitures Kiyici

# Macc3-Innovalys : l'innovation pour ligne de conduite, Pierre Macchi conçoit des maisons design et écologiquement responsables en Alsace

**Fort d'un système de murs préfabriqués innovants breveté, Macc3-Innovalys est né en 2009. Ce constructeur de maisons individuelles propose aujourd'hui des habitations passives, économes en énergie et à faible impact carbone, tout au long de leur réalisation.**

Vainqueur de la Coupe de France des entrepreneurs en 2012 et Lauréat du Trophée National de la Construction en 2017, Macc3-Innovalys est un acteur reconnu de la construction durable. Chacune de ses réalisations répond aux exigences de la nouvelle réglementation environnementale entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2022, la RE2020. Une réglementation pour améliorer les performances énergétiques et minimiser l'empreinte environnementale, tout en améliorant sa capacité à générer de l'énergie.

## Des murs bétons fabriqués à Sainte-Croix-en-Plaine

À la tête de cette aventure, Pierre Macchi. Maçon de métier, poussé par ses convictions, il invente le mur Macc3. Une invention brevetée. Retraité de son ancienne vie professionnelle, il démarre une nouvelle aventure entrepreneuriale en 2009 : Macc3-Innovalys. « J'étais convaincu que l'avenir résidait dans la préfabrication en usine », se souvient-il. Et la suite lui a donné raison. La base de chacune de ses maisons est faite de murs en béton fabriqués à Sainte-Croix-en-Plaine. « C'est un matériau simple, design, et qui renvoie pendant huit heures l'énergie qu'il a accumulé ». Cette expertise lui permet également de proposer des intérieurs sans poteaux. Du béton en prime bas carbone. À ses côtés, son épouse, comptable, ainsi que Valérie Bindler, commerciale, sans oublier leur dessinatrice. Le constructeur réalise en effet ses propres plans jusqu'à 150m<sup>2</sup>. Au-delà, il travaille en partenariat avec un architecte.

## Aucun pont thermique

Les maisons Macc3-Innovalys sont des maisons à forte valeur ajoutée. Des maisons passives qui permettent de conserver 22 à 25 degrés toute l'année grâce, notamment, à son isolation extérieure - véritable manteau étanche installé tout autour de la maison - et ses murs régulateurs de température. Un moyen de protéger son habitat du froid aussi bien que de la chaleur. « Nous installons des menuiseries extérieures triple vitrage. Chaque maison est isolée de 20cm par le bas. Il n'y a aucun pont thermique ». Autre particularité, la rapidité d'exécution sur chantier. « Un rez-de-chaussée est posé en une journée par trois personnes », souligne Pierre Macchi.

## Confort et esthétisme

Des maisons innovantes, esthétiques aussi. La signature de Macc3-Innovalys passe par de grandes baies vitrées, un moyen de bénéficier des apports solaires. « Nous le savons tous, la lumière a un effet bénéfique sur la santé ». Le concept est également décliné dans sa version senior. Il prend en compte les personnes à mobilité réduite afin de leur permettre de rester à domicile le plus longtemps possible. Des maisons plain-pied, dans lesquelles les personnes à mobilité réduite peuvent circuler en fauteuil roulant.

## Des maisons certifiées

Macc3-Innovalys intervient dans tout le Haut-Rhin, jusqu'à Sélestat. Certains clients aujourd'hui entament les démarches pour certifier



Poussé par ses convictions, Pierre Macchi fonde Macc3-Innovalys en 2009. Il est le pionnier de la construction durable et éco-responsable.

leur maison. Un parcours long de trois ans. Six constructions ont ainsi été certifiées en quinze ans d'existence. La dernière à avoir obtenu la certification allemande PHI (Passivhaus Institut) est installée à Wolschwiller. Elle est la garantie d'une maison aux performances énergétiques deux à trois fois supérieures à celles imposées par la réglementation RE2020. Macc3-Innovalys est également adhérent à la Maison du Passif, la

première association ayant mis en avant le bâtiment passif.

Emilie Jafrate

**Macc3-Innovalys**  
Pôle ENR - 50, rue Pierre et Marie Curie  
68700 Cernay  
03 89 57 10 10  
inno-valys.fr



# Corel BTP Rixheim : Le savoir-faire des frères Karaarslan au service du bâtiment, des travaux publics et des aménagements extérieurs

**COREL est une aventure familiale. Celle des frères Karaarslan qui - après avoir fait leurs armes chacun de leur côté dans le TP ou dans le gros œuvre choisissent de se retrouver pour fonder leur propre société. C'est ainsi que naît COREL en 2013.**



(De gauche à droite) Les frères Karaarslan, Yussuf, Yakup et Ibrahim ont allié leurs compétences respectives pour créer leur entreprise, Corel TP.

Chacune de leurs compétences leur a permis de diversifier les activités de leur société. COREL propose aussi bien du terrassement, que de la viabilisation de terrains, la réalisation de maisons individuelles, de bâtiments industriels, des aménagements extérieurs, des piscines ou encore du gros œuvre. COREL réalise ainsi 60% de son chiffre d'affaires auprès des particuliers, 40% auprès des professionnels. « Il ne faut pas oublier qu'une belle maison parlera toujours mieux aux gens. Elle les fera bien plus rêver qu'un trottoir, un rond-point ou un réseau enfoui », glisse Hamza Ghazal, chargé d'affaires.

## Un tremplin au national, un recentrage au régional

L'aventure des frères Karaarslan démarre à l'échelle nationale, pour la rénovation des magasins d'une chaîne de jardinerie. Une véritable rampe de lancement. Et puis les premiers contrats décrochés pour la Ville de Mulhouse leur ont permis de se recentrer à l'échelle régionale. La société familiale intervient ainsi dans la rénovation de bâtiments communaux, de complexes sportifs, d'extensions d'école... COREL s'est vu renouveler pour trois ans ses contrats avec les communes d'Altkirch et Illzach. Au rang de ses autres réalisations à destination du professionnel, le gros œuvre de la construction d'un bâtiment industriel à Habsheim, les canalisations du Poulailon de Cora Houssen, l'enrobé du parking du Super U de Riedisheim...

## Deux équipes dédiées au gros œuvre, trois en aménagements extérieurs

Ces contrats leur ont également permis d'étoffer leurs effectifs. COREL est aujourd'hui fort de 18 personnes, dont deux équipes dédiées au gros œuvre, trois en aménagements extérieurs. La flexibilité est

d'or. « Nous travaillons lorsque tout le monde est en vacances. Les marchés concernant les écoles sont logiquement assurés au mois d'août. Et lorsqu'on nous donne une date de fin de chantier, nous savons que nous n'avons aucune marge de manœuvre ». Parmi ses autres chantiers emblématiques, celui du parking du Super U de Brunstatt. « On y travaillait jusqu'à 21h le soir. C'était un sacré chantier. Et pour faire l'enrobé, il a fallu décaper toute la surface. Nous avons aussi dû gérer la circulation. C'était compliqué, mais cela s'est bien terminé », se souvient Yussuf Karaarslan, co-fondateur de COREL, mais aussi conducteur de travaux et chargé d'affaires.

## Et maintenant, investir le marché de la chimie

Après dix ans d'existence, COREL envisage de s'ouvrir au marché de la chimie. La certification est en cours. La société familiale dispose également de perspectives dans la maîtrise d'œuvre. « Cela nous permettrait d'être au départ du projet et d'en maîtriser les prix, de pouvoir assurer la réalisation au tarif juste ». Dix années au cours desquelles aussi, COREL a tout mis en œuvre pour être 100% autonome. Les trois frères ont en effet régulièrement investi, ce qui leur permet aujourd'hui de disposer d'un important parc de machines. « Et puis nous avons un contrôle total de l'ensemble de notre activité. Nous dépendons à peine des fournisseurs ». COREL propose également une immersion au cœur des projets de ses clients avant travaux, par la réalisation de plans 3D.

Emilie Jafrate

**COREL Bâtiment, Travaux Publics & Paysage**  
4, Avenue Colbert - 68170 Rixheim  
06 34 62 71 28  
corelbtp.com

# LT Création Blodelsheim, l'expertise bois de Léo Mattern et Thierry Fricker déployée à travers le Haut-Rhin

**Tous deux passionnés par le bois, Léo Mattern et Thierry Fricker ont allié leurs expériences et leur savoir-faire respectifs au sein de LT Création. Ils réalisent ainsi des travaux en ossature bois, de la pose de terrasse, de bardage à l'installation de pergolas ou encore de garde-corps dans le Haut-Rhin.**



Complémentaires, Léo Mattern (à gauche) et Thierry Fricker ont créé LT Création en 2022.

Leur rencontre se noue au cours de leur première vie professionnelle commune. Et puis leur entreprise a fini par fermer ses portes, laissant deux clients importants sur le carreau. « C'est simple, nous leur avons demandé s'ils continuaient avec nous ». La réponse fut positive et LT Création voit le jour en un temps record. « Nous avons acheté une camionnette et lancé la création de notre société. Nous étions licenciés le 15 octobre 2022, le 1er novembre, nous lançons officiellement notre société ».

## Deux visions, deux parcours et deux tempéraments complémentaires

Leur atout reste leur complémentarité. Thierry, lui, vient de la fermeture. Il a développé son savoir-faire dans la création de pergolas, vérandas, fenêtres PVC et aluminium. Un parcours professionnel qui le mène aussi dans le domaine commercial ou encore le fret, pour la SNCF. « Pour ce qui est du bois, j'ai un atelier à la maison. Je suis autodidacte, mais passionné par la menuiserie ». Léo Mattern, lui, a suivi la voie traditionnelle du charpentier. C'est lui, d'ailleurs, qui gère la partie chantier, alors que son binôme assure la partie commerciale. Un ouvrier complète leur équipe.

## De projets d'envergure pour le professionnel

A sa création, une 2022, LT Création démarre avec deux clients importants. Booa, pour qui les deux associés posent maisons et terrasses, ainsi que l'Office de Tourisme de Colmar, pour qui ils entretiennent, rénovent, et posent les chalets de ses marchés de Noël et de Pâques. Les co-gérants complètent leur activité avec les projets de particuliers,

de la terrasse bois à la pergola, en passant par le garde-corps, sans oublier les agrandissements à ossature bois jusqu'à 50m² et le binôme savoure chaque projet. Le professionnel leur permet de vivre des chantiers pour le moins atypiques. « Nous avons par exemple posé sept maisons sur les hauteurs de Munster, pour Booa ». Il y a aussi eu cette maison sur pilotis réalisée à Orbey. Le prochain challenge à relever sera de poser une maison à l'aide d'un hélicoptère, dans le Sud de la France. Un projet à l'étude. « Le professionnel nous permet de mener des chantiers d'envergure. Nous avons ainsi pu réaliser une terrasse de 300m², par exemple ». Chez le particulier, LT Création doit s'adapter à l'existant.

## Le marché du particulier à développer

La force de LT Création réside dans sa réactivité. L'expérience de Thierry additionnée à celle de Léo leur permet également une mise en œuvre rapide. Les deux co-gérants disposent d'un réseau fiable et local. « Lorsque le client signe, nous intervenons le plus vite possible ». Le duo aimerait se développer sur le marché du particulier et intégrer de nouveaux partenaires à son réseau. À terme, les deux associés aimeraient embaucher une équipe supplémentaire de deux personnes.

Emilie Jafrate

**LT Création**  
1B, rue du Gimont - 68740 Blodelsheim  
07 61 73 70 69  
ltcreation.fr



## Et votre entreprise est entre de bonnes mains !

Pour un accompagnement toujours plus adapté à votre activité !



**Crédit Mutuel**

**— La DOLLER —**

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS  
POUR LES PROFESSIONNELS

Accueil possible du lundi matin au samedi midi

**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 - Courriel : 03530@creditmutuel.fr

**300 soixante degrés**  
FOOD | EVENT

Séminaires  
Réceptions privées  
Anniversaires  
Soirées d'entreprise  
Prestations food

**Contactez-nous**

**Privatisation de lieux**

**Espaces sur-mesure**

300soixante-degrees.com

**LOCAUX PROFESSIONNELS À VENDRE**

Secteur **Mulhouse / Hochstatt**

**500m²**  
+ de 10 000 passages / jour

Hôtel particulier  
Secteur **Mulhouse bas Rebberg**

**257m²**

Idéal pour tertiaire ou profession libérale

Nombreux parkings existants

15 rue des Vendanges  
68100 Mulhouse

**03 89 42 31 05**

AFIM-IMMO.fr

# Spécialiste du chauffage et sanitaire haut de gamme, Enzo Drubay est désormais aux manettes de **Joseph Simon & Cie** à Huningue

Chez les Drubay, l'artisanat est une affaire de famille. Enzo s'engage d'abord dans la voie de l'électricité, avant de bifurquer dans le sanitaire, l'installation thermique et la maintenance. En avril 2023, le jeune homme succède à son prédécesseur aux manettes de la société Joseph Simon, installée à Huningue.

C'est une vieille dame de plus d'un siècle. La société éponyme Joseph Simon a été créée en 1927 à Saint-Louis. Une entreprise de travaux publics d'abord, qui a traversé le temps et qui est aujourd'hui une entreprise de services, du chauffage au sanitaire, en passant par le traitement de l'eau, la climatisation, ou encore la réalisation de spas et de piscines.

### « Il est rare que je reste bloqué sur une machine »

Enzo Drubay, lui, démarre en tant qu'apprenti au sein d'une importante entreprise mulhousienne. Il y fait ses armes, passe tous ses diplômes, avant de voler de ses propres ailes dès 2018 avec la création de sa première société, SD Chauffage, à Wittelsheim. « Je suis resté tout seul pendant cinq ans, je faisais surtout de la maintenance, un peu de sanitaire, de chauffage et de climatisation ». Particularité, les machines De Dietrich n'ont aucun secret pour Enzo Drubay. « Je dois être le dernier technicien formé par cette marque, souligne d'ailleurs le jeune chef d'entreprise. Il est rare que je reste bloqué sur une machine. Les moutons à cinq pattes, c'est pour moi ». Et grâce à son expertise, Joseph Simon est devenu l'un de ses clients.

### Les contrats d'entretien et de maintenance en plus

Et puis l'opportunité de reprendre Joseph Simon se présente en 2023 à Enzo Drubay. Il passe six mois de transition auprès de son prédécesseur, avant de mener sa barque en solo. « Je suis un petit qui a racheté trois fois plus gros », souligne le jeune homme. Son ambition, à la reprise, était de redyna-

miser cette vieille dame. Il embauche deux techniciens supplémentaires, faisant grimper son effectif à sept personnes. Une équipe qu'il aimerait étoffer d'un technicien SAV supplémentaire. Enzo Drubay s'est également attaché à mettre des services en place à travers les contrats d'entretien ou encore la maintenance des systèmes de chauffage. Ici, service et qualité sont les maîtres mots.

### Un secteur exigeant

De Wittenheim à Huningue, le jeune dirigeant a également découvert un marché différent de celui sur lequel il avait fait ses débuts. « La clientèle frontalière est très exigeante. Lorsque quelqu'un t'appelle, il faut se montrer réactif pour ne pas le faire attendre. Notre clientèle est dans la lignée de ce que nous proposons ». Un service assuré dans les 24 heures, du matériel haut de gamme, complété par la réalisation de salles de bains, de spas et de piscines clés en main. 95% de son activité est consacrée au particulier, 5% aux professionnels. « Nous travaillons avec des architectes, dans le cadre de constructions de maisons contemporaines ». Un secteur qu'ambitionne de développer Enzo Drubay.

### Réactivité et sérieux, le ciment d'une confiance durable

S'il gère la partie commerciale, le dirigeant se rend encore régulièrement sur le terrain. En majorité pour des chaudières récalcitrantes. « Je n'aime pas rester bloqué. L'autre matin, j'ai passé ma demi-journée à résoudre un problème. L'an dernier, un client nous a appelé après avoir fait passer quatre techniciens. J'ai solutionné son souci en dix minutes ». Sa réactivité et son sérieux lui ont permis de nouer de



Enzo Drubay a repris les manettes de Joseph Simon & Cie en avril 2023. Une société de sept personnes et sa mascotte, Josie.

véritables liens de confiance avec ses clients. « Certains viennent au showroom pour nous dire que tout chauffe bien, d'autres viennent juste nous faire un coucou. Nos clients sont fidèles ».

Emilie Jafrate

**Joseph Simon & Cie**  
11, rue Madame Royale ZA Kleinfeld  
68330 Huningue  
03 89 67 67 98  
josephsimon.fr



# La Ferme du Siebach à Felling, le rêve de Lucas Burgunder devenu réalité

Lucas Burgunder s'est installé le 1er janvier 2023, à Felling, au cœur du Siebach. Une installation hors cadre familial, avec, pour unique moteur, la passion.

Originaire de Kruth, Lucas Burgunder a toujours assisté ou participé aux transhumances des environs. À la passion des vaches s'est ajoutée celle des tracteurs. Plus tard, il s'est logiquement engagé dans une voie agricole, au lycée de Rouffach. C'est là aussi qu'il rencontre sa compagne, Charlène, il y a dix ans. « En cours, lorsqu'il voyait passer un tracteur, c'était fini, on ne le récupérait plus », raconte-t-elle tout sourire. Lucas suit logiquement la voie de l'alternance et apprend le métier auprès de deux agriculteurs différents, tout en nourrissant l'espoir de s'installer lui aussi.

**En 2023, la reprise d'une exploitation existante, d'un cheptel et de 65 hectares de terrain**

Un rêve qu'il concrétise en janvier 2023. Lucas Burgunder saisit l'opportunité de reprendre une exploitation existante, son cheptel et ses 65 hectares. « Pendant deux ans, Fernand Hoffner nous a aidés dans les démarches, le matériel, et il était à nos côtés aussi pour le pressage des foins. Si nous avons une question, il est encore et toujours là. Son soutien est important. Et puis il a quand même installé deux couples dans sa carrière : nous au Siebach, mais aussi Pauline et Nicolas à la ferme-auberge du Haag ». Une installation qui est aussi passée par la rénovation du bâtiment existant ainsi que la création d'une fromagerie.

**Des allaitantes passées en laitières**

Le couple dispose d'une trentaine de vaches, des Vosgiennes, à 99%, à l'exception d'une Grise du Tyrol. « Nous n'avions que des allaitantes au départ, mais Fernand avait une souche laitière. Nous les trayons les unes après les autres. C'était du rodéo,

au départ », se souvient Lucas Burgunder. Et puis le couple a connu ses premières naissances. La première est arrivée le jour de l'anniversaire de Lucas, le deuxième pour l'anniversaire de Charlène. « Chaque naissance d'un veau en bonne santé est une célébration », souligne d'ailleurs la jeune femme. Chacune d'entre elles a son petit caractère. Si les laitières vivent sur le Siebach, les allaitantes sont, elles, du côté de Wesserling, en attendant de pouvoir pousser les murs. « La communauté de communes nous laisse cette ferme à disposition. Nous payons chacun nos boxes, mais un collègue nourrit notre troupeau et le sien le matin et nous, nous y allons le soir »

**La promotion de la Vosgienne à travers son Coeur de Massif**

Les Burgunder ont logiquement fait le choix de La Vosgienne. Une race rustique, qui s'adapte parfaitement aux terrains pentus. Elle permet aussi de réaliser le Coeur de Massif, un fromage reconnaissable à sa forme carrée, moelleux et onctueux et uniquement produit à partir du lait de Vosgiennes. La ferme du Siebach propose également du fromage à raclette, nature ou ail et fines herbes, de la tomme, nature, saveur bruschetta, alsacienne, au fenugrec, poivre ou encore carvi, sans oublier le fromage frais avec sa fine couche d'épices ou sa marbrure à la figue. Si Lucas est à la production de fromages, Charlène, elle, s'occupe des yaourts. Les goûts varient selon les saisons. La mangue et la myrtille estivales laissent place à la quetsche-cannelle et mandarine en hiver. Des gammes appelées à évoluer au fil du temps. Lorsque leurs vaches sont en pleine lactation, le couple peut transformer



Charlène et Lucas Burgunder se sont installés sur le Domaine du Siebach en janvier 2023.

jusqu'à 300 litres de lait tous les deux jours.

**À la rencontre de ses consommateurs au marché de Saint-Amarin, les dimanches matin**

Les produits de la ferme du Siebach sont distribués à Wesserling, au cœur de son magasin de producteurs, ainsi qu'au Super U. Certaines fermes auberges de la vallée proposent leurs yaourts pour leurs petits déjeuners. Charlène ayant conservé son emploi, la semaine, les Burgunder ne font que se croiser, pour mieux se retrouver tous les dimanches matin au marché de Saint-Amarin. Ils proposent également de la viande en complément de leurs produits laitiers. « Nos bêtes

sont abattues à Cernay et transformées à la boucherie Laurent de Willer sur Thur », précise Lucas. Le couple vient de clôturer son premier bilan. Les projets à venir sont nombreux. « Nous aimerions développer notre troupeau laitier mais avant cela, il nous faut réfléchir aux quantités d'herbe disponibles sur notre terrain ». Le couple aimerait également réunir l'ensemble de son cheptel sur le Domaine du Siebach. Il lui faudra pour cela construire un nouveau bâtiment.

Emilie Jafrate

**Ferme du Siebach**

3, Chemin du Siebach - 68470 Felling  
07 71 84 32 13

Ferme du Siebach

**ESPACE EMERAUDE**  
Ma terre, ma maison, pour longtemps

**Tout le matériel pour l'entretien de votre jardin**

**Particuliers**

- Conseils personnalisés
- Service après-vente (SAV)
- Location d'équipements
- Livraison et mise en service

**Pros & collectivités**

- Robots de tonte : une expertise dédiée
- Assistance et dépannage professionnel

**espace-emeraude.com**

**WITTENHEIM**  
15 rue de Lorraine  
68270 WITTENHEIM  
03 89 53 06 10

**DANNEMARIE**  
4 Rue du Stade  
68210 DANNEMARIE  
03 89 07 24 34

**JETTINGEN**  
Route Départementale 419  
68130 JETTINGEN  
03 89 68 04 00

**M3 MODULE 3**

**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](mailto:contact@modulecube.fr) - 03 68 61 14 66

**www.modulecube.fr**

BUNGALOWS

VENTE

LOCATION

AMÉNAGEMENT

CONTAINERS



# Daniel Bader à la tête de Phénix Sécurité Mulhouse : L'excellence de la sécurité et de la surveillance pour fil rouge

Voilà plus de 20 ans que Phénix Sécurité déploie ses agents dans les entreprises du département. Si l'entreprise a débuté avec l'événementiel, elle a su se faire une place durable au cœur des industries du secteur.

L'histoire démarre en 2003 dans l'événementiel. Un premier contrat pour lequel Phénix Sécurité a dû déployer une cinquantaine d'agents sur quatre jours. Une première réussite qui lui a rapidement ouvert les portes d'autres événements, de musées ainsi que de commerces. Phénix Sécurité se déploie et se développe jusqu'en 2010, avant de prendre un nouveau virage : celui de l'industrie.

## Un déploiement au cœur des sites industriels

« Emerson a été le premier à nous faire confiance », se souvient Daniel Bader, le gérant de la société. Un marché de niche qui s'est étendu à d'autres sites industriels, à l'instar de Timken, sans oublier Cryostar. Plus récemment, avec l'arrivée du Covid, Phénix Sécurité a naturellement glissé vers le médico-social. « Les magasins ont fermé les uns après les autres. Nous avons pu placer nos agents qualifiés dans les structures de santé ». Des équipes qui sont également restées en place dans les musées vides et dans quelques centres commerciaux. « Porte Jeune, à Mulhouse, par exemple, nous avons réalisé un important travail de gestion de flux, pour que les clients ne se croisent pas. Il a aussi fallu leur expliquer ces nouvelles mesures ». Il y a deux ans, Phénix Sécurité est entré sur un nouveau marché. Un marché classé secret défense.

## Des collaborateurs fidèles à leur société

Phénix Sécurité dispose aujourd'hui d'une équipe de 80 collaborateurs. « Nous sommes de petite taille par rapport aux mastodontes du secteur. Nous disposons d'un socle d'agents motivés, fidèles et nous avons la chance aussi de bénéficier de l'expérience des anciens. Cette ancienne garde est importante pour nous ». Depuis 2006, Phénix Sécurité dispose d'ailleurs de sa propre société de formation. Un atout pour conserver les forces vives de la société. « D'une manière générale, un agent de sécurité change d'entreprise au bout de trois ans. Chez nous, il peut évoluer en interne et grandir au sein de notre entreprise ». Certains travaillent chez Phénix Sécurité depuis plus de dix ans.

## Une unité d'intervention dédiée

La surveillance générale, l'accueil et le contrôle d'accès ainsi que la sécurité technique et incendie constituent ses domaines d'expertise. 8% de son chiffre d'affaires est réalisé par son unité d'intervention. L'effectif s'est étoffé depuis sa création en 2005 et atteint désormais les dix personnes. Un service disponible 7j/7, 24h/24, sans interruption. « Nous sommes appelés, la plupart du temps pour des infractions, des cambriolages ou des départs de feu. Mais nous pouvons aussi bien intervenir en partenariat avec des pompiers. Cela nous est arrivé par exemple pour une personne qui ne parvenait plus à



Daniel Bader (à droite), gérant de la société et Michaël Husser, en charge de la qualité.

se lever ». Une équipe qui dispose de son propre local équipé ainsi que de voitures électriques.

## Une réactivité imbattable

Proche de ses clients, Phénix Sécurité est aussi à leur écoute. Elle a fait le choix de la proximité géographique. « Sur le secteur de Mulhouse, nous sommes imbattables en termes de réactivité ». Gage de son sérieux, la société dispose de nombreuses certifications : ISO 9001 (systèmes de management de la qualité), 45001 (systèmes de management de la santé et de la sécurité au travail) et la norme environnementale 14001, sans oublier le label

Alsace Excellence. « Pour une société de notre taille, nous sommes la plus normée de la région ». La certification MASE est actuellement en cours. En février 2024, un deuxième commercial est venu renforcer la force de prospection de l'entreprise avec, pour objectif de continuer à développer ses marchés tout en restant fidèle à son ADN et sa philosophie.

Emilie Jafrate

## Phénix Sécurité

34, rue de Froeningen - 68200 Mulhouse  
03 89 42 72 37  
phenixsecurite.com

## CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

# Le pôle Mutations Industrielles, le partenaire bienveillant au chevet des industries alsaciennes

Six experts généralistes composent le pôle Mutations Industrielles de la CCI Alsace Eurométropole. Après une année passée à côtoyer les acteurs de l'industrie locale, et à en identifier les besoins, Clémentine Boehrer et son équipe lancent de nouveaux produits d'accompagnement des entreprises industrielles.

Responsable du pôle Mutations Industrielles depuis novembre 2023, Clémentine Boehrer dispose d'un parcours d'ingénieure classique. Diplômée, elle intègre la filière Papier Carton, un secteur dans lequel elle évolue de manière transversale dans de grands groupes : de la R&D au management de produit, en passant par la fonction support technique client. « J'ai un intérêt pour tout ce que je ne connais pas », précise-t-elle. Une curiosité naturelle qui la fait évoluer en tant que chef de projet, lors d'un transfert de ligne de production de l'Europe vers l'Asie, lui offrant une expérience solide à l'international.

## « Chercher les causes profondes de ses besoins »

C'est ce désir d'apporter son expérience et son expertise au tissu économique local qui la pousse à rejoindre la CCI Alsace Eurométropole. « Toutes ces années, j'ai travaillé sur des produits innovants, mais aussi sur la conduite du changement auprès des collaborateurs. Le projet, en Alsace, était de revoir le positionnement du pôle en y intégrant de nouveaux profils issus du milieu industriel, qui porteront un regard différent sur l'accompagnement des entreprises industrielles en Alsace ». Pour réinventer

la gamme de produits et de services du pôle, Clémentine Boehrer a initié un travail d'identification des besoins. « Nous nous sommes imposés de ne pas être dans l'interprétation, mais d'être dans l'écoute uniquement pour identifier les besoins insatisfaits du marché et leurs causes profondes ». Après une année riche de rencontres et d'entretiens sur le terrain, 2025 marque le lancement de deux nouveaux produits d'accompagnement.

## Financement de l'outil productif

Le pôle Mutations Industrielles propose aujourd'hui un accompagnement dans l'identification des aides publiques mobilisables pour les projets d'investissement sur l'outil productif des TPE/PME. L'objectif est d'aider les PME à avoir le même niveau d'information et de conseil que les plus grandes entreprises, afin d'intégrer les aides publiques à leur plan de développement. Au-delà de la partie conseil pour identifier les aides publiques mobilisables, la CCI accompagne les TPE/PME dans le montage de leurs dossiers de demande. Le projet de l'entreprise bénéficie ainsi d'une belle mise en lumière selon les critères propres à chaque financeur. Ainsi, la CCI Alsace Eurométropole joue son rôle d'acteur pivot entre les

entreprises industrielles et les institutions partenaires historiques. « Nous maîtrisons les deux "langages", et notre cœur de métier est finalement leur traduction ».

## Un rôle de pivot dans le cadre du plan national France 2030

La CCI Alsace Eurométropole joue également un rôle de détection de projets dans le cadre de France 2030, plan national visant à la réindustrialisation du territoire en aidant les entreprises innovantes et/ou appartenant aux filières stratégiques de demain. « Le premier volet de notre action France 2030 est d'informer les dirigeants d'entreprises de l'existence et de l'intérêt de ce plan national. Le deuxième volet consiste à faire remonter auprès des services de l'État les projets les plus ambitieux pour obtenir un avis sur la potentielle éligibilité au plan. Ainsi nous aidons les dirigeants, en particulier ceux des PME, à s'assurer en amont du dépôt de dossier du fléchage le plus pertinent pour leur projet ».

## « Nous devons rendre nos entreprises résilientes »

Dans un contexte marqué par des incertitudes politiques qui déstabilisent les marchés, la CCI affine actuellement un accompagnement tout particulièrement destiné aux TPE/PME industrielles intitulé Impact&Transition. Cette prestation d'accompagnement se déploie en deux étapes. La première consiste à aider le dirigeant à définir les changements et leurs impacts sur toutes les activités de l'entreprise. « La première étape est de formaliser ce changement de cap. Il est crucial que le dirigeant soit clair avec lui-même et dans l'anticipation des impacts du changement ». Une fois ce travail réalisé avec le dirigeant, l'accompagnement se poursuit auprès du comité de direction de l'entreprise avec un atelier d'appropriation d'une méthode de conduite du changement. « Nous devons rendre nos entreprises résilientes, en

mettant à disposition de nouveaux outils pour les accompagner dans leurs transformations ». En phase de test, ce produit sera disponible d'ici juin 2025.

Emilie Jafrate

## Clémentine Boehrer

Responsable Pôle Mutations industrielles  
8, rue du 17 Novembre - 68100 Mulhouse  
06 70 48 52 48  
c.boehrer@alsace.cci.fr



Clémentine Boehrer, Responsable du pôle Mutations Industrielles de la CCI Alsace Eurométropole. DR



**LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL  
N'EST PAS UN JEU !**  
**QUOIQUE ...**



**SAFeTRÔOPER**

**Transformez vos collaborateurs en  
acteurs de la prévention  
grâce à nos jeux vidéo sur-mesure,  
créés avec eux et pour eux !**

Garantie de l'attention      Sans investissement matériel

[www.safetrooper.com](http://www.safetrooper.com)

**2025**



**Nouveau à  
68-VILLAGE-NEUF**

**Ouvrons de  
nouvelles perspectives**

- 160 collaborateurs
- 80 véhicules moteurs et 120 semi-remorques
- Un nouvel entrepôt à Village-Neuf
  - > 8500m<sup>2</sup>
  - > Une construction responsable
  - > Un emplacement privilégié
  - > 9 portes à quai
  - > 15000 palettes de capacité de stockage

**ESPACE DISPONIBLE**  
Contactez-nous par mail à  
[commercial@kleyling.fr](mailto:commercial@kleyling.fr)



[www.kleyling.com](http://www.kleyling.com)

**Kleyling**  
Transport - Affrètements - Logistique

ASTRE IFS

## Avec **KTB Recrutement**, **Katia Buch** s'est imposée comme le partenaire recrutement et formation des entreprises au national et à l'international

**Son chemin professionnel croise celui du travail temporaire en 2008, dans le transport. Deux ans plus tard, Katia Buch décide de poursuivre dans le secteur, mais à sa façon. C'est ainsi que naît KTB Recrutement en 2010.**

Elle a connu le travail temporaire avec une spécialisation dans le transport. Et puis en 2008 arrive la crise économique, et l'aventure s'arrête là pour Katia Buch. Après avoir approvoisé le recrutement

au fil des années, celle qui était arrivée dans le domaine par hasard n'était pas prête à le quitter définitivement. Des années au cours desquelles elle se forme aussi bien en législation qu'en

management et en actions commerciales. Un bagage qui lui permet de créer sa propre société en 2010 : KTB Recrutement.

### Une flexibilité qui fait la différence

Depuis 2010, Katia Buch recrute des talents partout en France, pour les besoins d'entreprises installées en France, en Allemagne, en Suisse, en Belgique aussi bien qu'en Espagne. La flexibilité est le maître mot de cette agence de recrutement. « 90% de nos candidats sont en poste. Ils sont libres le matin tôt, le soir tard, les week-ends et les jours fériés, souligne la dirigeante. C'est grâce à cette flexibilité constante que nous pouvons faire avancer les dossiers et les projets de recrutement. Nous saisissons chaque créneau, même si cela signifie intervenir à 7h du matin ». Un principe qui s'applique aussi côté "décideurs". Régulièrement en déplacement, les cadres restent généralement joignables le soir, après 20h.

### L'international : un défi au quotidien

Katia Buch réalise les pré-entretiens. Ses équipes prennent ensuite le relais sur des horaires plus traditionnels. La cheffe d'entreprise s'est entourée de trois personnes. La particularité de KTB Recrutement est de travailler dans un contexte international, que ce soit du côté des entreprises ou de celui des candidats. « Les législations, les rémunérations de base, le nombre d'heures légales... Tout est différent selon le pays. Nous devons nous montrer extrêmement agiles ». Un challenge du quotidien, que se plaisent à relever la dirigeante et ses équipes.

### Un organisme de formation certifié Qualiopi depuis 2016

Si 60% de son activité est assurée par le recrutement, KTB génère les 40% restants grâce à la formation. En 2016, Katia Buch crée son propre

organisme de formation, certifié Qualiopi, qui lui permet de traverser la crise du Covid-19. « 100% des recrutements ont été suspendus à ce moment-là. Nous étions en visio du matin au soir, sans interruption ». KTB Recrutement s'appuie aujourd'hui sur un vivier d'indépendants qui intervient au niveau national, selon les besoins spécifiques de ses clients. Des formations qui vont du management aux langues, en passant par les relations clients, la communication, le développement personnel, les RH, la réglementation/sécurité, aussi bien que l'efficacité professionnelle et le développement personnel. Un moyen d'accompagner les entreprises dans le développement de leur capital humain, à travers des compléments de compétences, aussi bien que par le biais d'un accompagnement RH personnalisé.

### Jusqu'au suivi d'intégration


Cette connaissance poussée de ses clients permet à KTB Recrutement d'anticiper les besoins de ses clients à travers un sourcing régulier, tout au long de l'année. Chaque mois, l'agence envoie cinq à huit candidatures, afin de constituer un vivier pour d'éventuels besoins urgents. « Il y a le recrutement classique, mais aussi l'approche directe. Sur des besoins spécifiques, ce sont des profils qui ne sont pas libres de tout engagement. Il faut aller les chercher ». Une fois le recrutement finalisé, le suivi d'intégration assure la bonne réussite de l'opération. Un moyen de garantir la satisfaction du client et du candidat.

Emilie Jafrate

### KTB Recrutement

61, rue Victor Schoelcher - 68200 Mulhouse  
03 89 53 97 77

[ktb-recrutement.fr](http://ktb-recrutement.fr)

 Ktb Recrutement



La détermination, l'écoute et l'empathie sont au cœur des valeurs de Katia Buch et la force motrice de KTB Recrutement.



# Fondateurs d'AFIM Immobilier, Anne-France Desjardins et Renaud Roche préservent le patrimoine du quartier Rebberg à Mulhouse

Depuis 2018, AFIM Immobilier s'engage à préserver le patrimoine immobilier du Rebberg, un quartier historique de Mulhouse. Une agence immobilière créée en 2018 par Anne-France Desjardins, spécialisée dans la conservation de l'âme du quartier.



Passionnée d'immobilier depuis son plus jeune âge, Anne-France Desjardins débute sa carrière au sein d'une importante agence parisienne. Lorsque la vie la mène à Mulhouse, c'est au Rebberg qu'elle décide de s'installer. « J'y ai découvert le paradis sur Terre ! À Paris, personne ne comprenait pourquoi je ne voulais plus revenir dans la capitale ». C'est aux côtés de Renaud Roche, natif du secteur et fin connaisseur de ses moindres recoins, que naît AFIM Immobilier en 2018.

## À chaque bien son lot de détails historiques

La mission d'AFIM Immobilier est claire : préserver le patrimoine historique du Rebberg. « Nous ne vendons pas des maisons ou des appartements, nous transmettons des histoires », souligne Anne-France Desjardins. Pour chaque bien, le duo effectue des recherches minutieuses, permettant au nouveau propriétaire de découvrir les spécificités architecturales du bâti ainsi que les événements marquants qui y ont eu lieu. « Il nous est déjà arrivé de revendre l'appartement d'un couple à qui nous avions trouvé et vendu un bien. Ils ont dû quitter le pays pour raisons professionnelles. Ils font aujourd'hui partie de l'histoire de ces lieux ».

## La préservation pour fil rouge

L'agence repose sur des convictions profondes, avec pour fil rouge, celui de préserver ce havre de paix. « C'est un endroit dans lequel la nature vit en harmonie, entre les oiseaux et les écureuils, souligne la fondatrice. Nous souhaitons que ce quartier vive et vieillisse du mieux possible ». Le duo s'oppose également à l'implantation de promoteurs immobiliers dans la zone. « Nous nous sommes battus sur deux biens, rien que dans notre rue. Pour

une maison ainsi que pour notre propre terrain. Les promoteurs souhaitaient y créer dix logements. Pour l'instant, le temps joue en notre faveur, car la commercialisation des terrains prend deux ans ».

## Une affectation libérale pour le maintien du patrimoine

Bien que l'agence immobilière se concentre principalement sur les particuliers, l'amour du patrimoine pousse AFIM Immobilier à faire exception rue Lafayette. L'agence cherche à redonner vie à un hôtel particulier rare de 257m², composé de 11 pièces, bénéficiant de 12 places de parking ainsi que de garages, avec une cage d'escalier à l'avant du bâtiment, et non pas en son centre. « Ce bâtiment est difficile à vivre pour une famille, mais il est idéal pour les professions libérales. Nous sommes dans le Bas Rebberg, les parkings sont déjà aménagés. Lui attribuer une affectation libérale garantirait sa conservation ». De plus, la situation de l'immeuble permet un accès facile à la gare et au centre-ville à pied.

Emilie Jafrate

**AFIM Immobilier**  
15, rue des Vendanges  
68100 Mulhouse  
03 89 42 31 05  
afim-immo.fr

Poussés par leur amour pour le quartier du Rebberg à Mulhouse, Anne-France Desjardins et Renaud Roche ont choisi de se positionner sur un marché de niche, celui de la préservation du patrimoine. DR

**ALSACE BUSINESS CONNECT 2025**

**18 mars 2025**  
**16h - 22h**  
Parc Expo de Mulhouse

**LE RENDEZ-VOUS QUI FAIT GAGNER LE BUSINESS LOCAL !**

Inscrivez-vous ici

Un événement **JustSense**

En partenariat avec **EDF** **REUNION ALSAE** **DRAKKAR** **BFM ALSACE**

**XPENG G6 Propulsion Autonomie Etendue**

À partir de **599 € TTC / mois<sup>1</sup>**

**SANS APPORT**

Jusqu'à 570 km d'autonomie<sup>2</sup>  
Recharge ultra-rapide en 20 minutes<sup>3</sup>

**XPENG | CAR AVENUE**

21 Avenue de Suisse 68110 Illzach  
03 89 33 27 37

<sup>1</sup>Offre réservée aux Professionnels. (LLD) Location Longue Durée 49 mois et 40 000km pour le financement d'un XPENG G6. Propulsion Autonomie Etendue 87,5 kWh. LLD sans 1er loyer majoré suivi de 49 loyers mensuels de 599€ TTC. Entretien et perte financière inclus. <sup>2</sup>Toutes les données techniques sont soumises à l'homologation par type. Les données ont été obtenues lors de tests internes. Toutes les valeurs indiquées sont représentatives des valeurs maximales ou les plus rapides obtenues dans des conditions d'essai à partir de modèles G6 non standard. L'autonomie réelle peut différer de l'autonomie calculée selon le cycle WLTP en fonction du style de conduite du conducteur, de la vitesse, du nombre d'occupants, de la charge du véhicule, de la température extérieure, de l'utilisation du climatiseur, du terrain, de l'état du véhicule, etc. <sup>3</sup>Pour une recharge de 10% à 80% de la batterie. Voir conditions en concession.

**A 0 g CO<sub>2</sub>/km**

**Pensez à covoiturer. #SeDeplacerMoinsPolluer**



# Nicolas Marziano aux manettes du Surnaturel, le bar à vins nature mulhousien, qui cultive ses particularités

**Surnaturel est le nouveau bar à vins incontournable du centre-ville de Mulhouse. Un lieu qui n'a rien de classique, à commencer par ses murs.**



Nicolas Marziano, gérant associé du Surnaturel et Marine, alias Gigi côté bar et bientôt côté cuisine.

Une hauteur sous plafond vertigineuse, de grandes vitrines en verre voûté et un sol en damier noir et blanc, le Surnaturel impose son caractère unique. Ce bar à vins est l'œuvre des fondateurs du salon Brut(es) de vins nature. Véritables amoureux des vins nature, Anne Hubert, Jean-François Hurt et Thierry Engasser ont transformé ce qui était pendant soixante-dix ans un établissement de pompes funèbres en un véritable lieu de vie et de découvertes.

## Le challenge de Nicolas Marziano

Le trio a confié la gestion de ce bar à Nicolas Marziano. Aujourd'hui gérant-associé, le jeune Mulhousien n'a quitté sa ville natale que pour rejoindre l'Institut Supérieur du Vin à Montpellier. De retour en Alsace, il intègre l'équipe de baristas d'Omnino, avant de rencontrer les porteurs de projets du Surnaturel. « À 28 ans, j'ai la chance d'ouvrir un bar. C'est un véritable challenge, mais j'avais vraiment envie de faire quelque chose dans ma ville et quelque chose qui dénote », sourit-il.

## Un bar sur mesure pour s'y accouder au quotidien

Et le Surnaturel a de quoi dénoter ! L'agencement du lieu a d'ailleurs été pensé pour accentuer cette singularité. Il s'agit du premier grand projet de l'architecte d'intérieur Louise Hurth. Les lampes et les bougeoirs ont été réalisés à partir de magnums de vin. Dès l'entrée, impossible de ne pas remarquer la statue, véritable gardienne des lieux, conçue sur mesure avec un artisan Auvergnat. Les tables, la cave et le bar ont été fabriqués par un menuisier local. « Ma seule exigence était d'avoir un beau comptoir, pour que les

gens puissent s'y accouder, seuls ou entre amis, comme dans les bars parisiens où l'on se retrouve au quotidien. Et sa surface est en zinc », précise le jeune gérant, tout sourire.

## À la découverte des vins nature

Ce bar fait la part belle aux vins nature, avec une gamme "très chauvine", composée de vins d'Alsace, mais aussi de Loire, d'Auvergne ou encore du Rhône. Des vins dans lesquels aucun intrant n'est ajouté lors de leur vinification. « L'idée est de l'expliquer aux gens, de les sensibiliser, de leur faire découvrir et d'éveiller leur conscience. » Le Surnaturel propose également quelques cocktails, du cidre, ainsi que des bières locales. Ces boissons peuvent être accompagnées de tartinades, mais aussi de compositions fromagères et charcutières. La prochaine étape sera de proposer des petits plats chauds et simples à la carte, réalisés sur place.

## Un lieu de retrouvailles intergénérationnelles

La fréquentation a débuté avec le cercle proche de ses co-fondateurs, avant de s'élargir, en attirant aujourd'hui un public plus hétérogène, allant de 25 à 60 ans. « Nous recevons beaucoup de quadras et de quinquas que je ne voyais plus dans les bars. J'ai l'impression que nous avons recréé l'envie de sortir auprès des Mulhousiens ». Le Surnaturel s'est imposé comme un lieu de retrouvailles intergénérationnelles. « Nous avons composé plusieurs playlists, de différents styles, qui nous permettent de traverser les époques ». Le bar peut accueillir jusqu'à une cinquantaine de personnes avec un espace dédié aux groupes, à l'étage. Un coin un peu isolé mais qui permet de rester dans l'ambiance bar grâce à ses fenêtres ouvertes sur le rez-de-chaussée. Un lieu qui ne demande qu'à vivre davantage à travers des événements hors des sentiers battus.

Emilie Jafrate

**Surnaturel**  
6, rue Poincaré - 68100 Mulhouse  
06 66 90 57 36

**LePériscop**  
Le média des entreprises locales

# PLEIN LES YEUX !

**Avec notre nouvelle solution de communication mobile.**

Scannez pour en savoir plus !

3 écrans HD d'une surface de 20 m²

De la lumière

Du son

Des effets spéciaux

➕ de visibilité ➕ de surprise ➕ d'effet wahou pour votre entreprise, avec notre offre mobile !

**Pour un devis, contactez-nous !**

**06 26 52 40 56**

**MAISON THOMAS**

TRAITEUR | ÉVÉNEMENTS | BOUTIQUE

DEPUIS 1987

[www.traiteur-thomas.com](http://www.traiteur-thomas.com)

Louez un box sécurisé 😊

**EXTRA STOCKAGE**  
LA LOCATION DE BOX AU M\*

📞 03 89 311 811 [www.extrastockage.com](http://www.extrastockage.com)







# Le Liseron de Florence Hartmann, la seule librairie indépendante spécialisée jeunesse depuis 1994 à Mulhouse

Elle a toujours dévoré tout ce qui lui tombait sous la main... C'est pour son stage de fin d'études, en 1994, que Florence Hartmann découvre la littérature jeunesse. Un univers qu'elle n'a plus jamais quitté, jusqu'à reprendre les rennes de la librairie mulhousienne en 2008.

La littérature jeunesse a connu un boom dans les années 90, avec l'apparition, notamment, de maisons d'éditions dédiées. « Dans mes études de librairie, on en parlait encore peu, se souvient Florence Hartmann. Lorsque j'ai poussé la porte du Liseron Colmar pour mes études, cela a été une belle découverte. La littérature jeunesse, c'est de la diversité en terme de textes, d'illustrations, de formats, aussi. »

## Pour les enfants depuis leurs trois mois jusqu'à leurs 15/16 ans

Sa licence de lettre option librairie en poche, Florence Hartmann intègre l'équipe du Liseron à mi-temps. « Je voyais dans la littérature jeunesse la richesse des mots et l'utilité des textes pour parler de tabous et c'est important pour les enfants. » Le Liseron est en plus une librairie indépendante. La gérante est libre de ses choix. Et c'est d'ailleurs ce

qui lui permet de faire la différence. Ici, plus de 7000 titres sont disponibles. 11 000 en fin d'année. Les ouvrages s'adressent aux enfants à partir de trois mois, jusqu'aux adolescents de 15/16 ans. « Un enfant peut lire à partir du moment où il est en capacité de tenir un livre en tissu. C'est juste une lecture différente. » Le conseil est la marque de fabrique du Liseron. « Nos clients nous donnent l'âge de l'enfant et au mieux, quelques détails sur ses goûts. Le pire, c'est lorsqu'on nous dit que l'enfant en question n'aime pas lire. Alors nous savons qu'il faut une histoire accrocheuse d'entrée. »

## Une clientèle intergénérationnelle

La moitié de sa clientèle est composée de particuliers, des Mulhousiens et des locaux dans un périmètre de 30km. Florence Hartmann re-croise ainsi le chemin de jeunes mamans qui sont des habituées des lieux depuis leur plus jeune âge mais aussi de grands parents, accompagnés de leurs enfants il y a quelques années et qui font perdurer l'histoire accompagnés aujourd'hui de leurs petits enfants. L'autre moitié de l'activité du Liseron est à destination des collectivités, des écoles, des centres socio-culturels de Colmar au Territoire de Belfort. À partir d'une thématique et d'une tranche d'âge, la librairie se charge de trouver des ouvrages adaptés.

## Le Mot sans lequel rien n'existe, un texte poétique pour marquer une belle occasion

La gérante a appris à sélectionner les titres en fonction de sa clientèle et non pas uniquement en fonction de ses appétences. Compliqué d'ailleurs, pour Florence Hartmann, de ne retenir qu'un titre en particulier. Certains, cependant, l'ont durablement marquée à l'instar du conte libanais La Souris et le Voleur, aux éditions Didier Jeunesse, Chhht! de la Collection Pastel et son histoire de Géant qu'il faut chuchoter. Des titres qu'elle se

plaît à commander et à faire découvrir depuis quelques années. Au rang des nouveautés, Jules et le Renard ou encore le roman Les Mémoires de la Forêt. Un roman pour s'évader, sans réfléchir, dans lequel les animaux sont les héros. « Il y a aussi Le Mot sans lequel rien n'existe (de Claude Clément, ndlr). C'est un livre publié alors que j'étais jeune libraire. Il a été très vite épuisé avant d'être réédité. C'est un très joli texte et c'est celui que je conseille pour marquer une occasion particulière. Ce texte parle d'amour, de transmission, de paix aussi. Il est empreint de poésie. »

## Continuer à développer et nourrir le goût pour la lecture des générations à venir

La littérature jeunesse a encore de belles années devant elle et le Liseron également. « C'est une littérature qui ne cesse de se réinventer, avec l'arrivée d'une nouvelle génération d'illustrateurs et d'auteurs qui se nourrissent de ce boom des années 90. » Pour le Liseron, la mission de Florence Hartmann et de sa salariée reste de continuer à faire découvrir de belles lectures, juste pour le plaisir de voyager ou alors, dans le souci de faire passer des messages et de continuer à développer et nourrir ce goût pour la lecture aux générations à venir, avant même leurs trois mois !

Emilie Jafrate

**Le Liseron**  
5, rue du Couvent - 68200 Mulhouse  
03 89 43 47 37  
📍 Le Liseron Mulhouse



Au milieu de ses quelques 7000 titres, Florence Hartmann propose un voyage à travers les mots aux enfants, dès leurs 3 mois.

# Justesse et qualité de l'accompagnement optique, le leitmotiv de Stéphane Barreira chez Luso Optique à Sausheim

Porteur de lunettes depuis ses cinq ans, Stéphane Barreira s'est tout naturellement engagé dans la voie de l'optique. En 2019, il saisit l'opportunité d'ouvrir les portes de sa propre boutique, Luso Optique, à Sausheim.

Le métier de ses rêves s'est dessiné très tôt dans son esprit. Devenir opticien a toujours été son choix numéro un. Il intègre le lycée Morez, dans le Jura, l'école de référence dans le monde de l'optique. Son diplôme de monteur-vendeur en poche, il poursuit dans le génie optique, avant de compléter sa formation par un BTS d'opticien par alternance. « J'ai commencé à travailler pour cet opticien pendant mon BEP déjà. J'y passais mes vacances scolaires et mes week-ends. J'y suis resté 15 ans après mon apprentissage. C'est là-bas que j'ai appris toutes les ficelles du métier. J'ai pu travailler au cœur de différentes boutiques ».

## À deux pour garantir la continuité du service

En 2019, Stéphane Barreira saisit l'opportunité de gérer sa propre boutique. Et c'est à Sausheim qu'il entame son aventure entrepreneuriale aux côtés d'un salarié. « Je tenais à ce que nous soyons deux pour ne pas subir de rupture dans le service. Pendant que l'un réalise un examen de vue, par exemple, le second peut s'occuper des clients de passage ». Cette boutique est synonyme de liberté, à commencer par le choix de ses collections. « Nous les choisissons parce qu'elles nous plaisent

à nous, mais aussi parce qu'elles pourraient plaire à notre clientèle. Certaines de nos montures sont très typées. Nous essayons de proposer un peu de tout ».

## Des ventes conditionnées par l'utilité

Le conseil reste le point fort de Luso Optique. Ici, pas d'achat par dépit. « Si nos clients ne trouvent pas chez nous, nous préférons qu'ils achètent ailleurs, du moment qu'ils sont heureux de leur choix. Nous nous mettons toujours à la place du consommateur ». Parmi son millier de références, Stéphane Barreira dispose également d'une gamme de montures personnalisables. Autre particularité, Luso Optique ne travaille qu'avec un seul verrier. Un verrier 100% français. « Cela nous permet de garantir le même tarif pour tout le monde. Nos ventes ne sont pas conditionnées par un chiffre, mais par l'utilité ».

## Professionnel de santé, commerçant et artisan à la fois

Son installation à Sausheim n'est pas le fruit du hasard. C'est la commune dans laquelle a grandi le chef d'entreprise et dans laquelle, d'ailleurs, il réside toujours. Chez Luso Optique, la clientèle



Stéphane Barreira a ouvert les portes de sa boutique Luso Optique en 2019, avec, pour règle d'or, un accompagnement honnête et personnalisé de chacun de ses clients.

est diversifiée. Autant en termes d'âge, que de besoins. « J'aime ce côté relationnel, de proximité avec nos clients ». Un métier qu'on limite souvent à celui de "marchand de lunettes", mais qui va bien au-delà. L'opticien reste en effet un professionnel de santé, ce qui lui permet de réaliser des examens de vue. Commerçant, professionnel de santé, l'opticien est également un artisan. « Nous taillons nous-mêmes nos verres ». Et parmi les services proposés, Stéphane Barreira se déplace également à domicile. Un opticien mobile de

Sausheim à Mulhouse en passant par Kingersheim ou Ensisheim, mais aussi ailleurs dans le Haut-Rhin, que ce soit sur le lieu de travail, à l'hôpital, ainsi qu'en maison de retraite.

Emilie Jafrate

**Luso Optique**  
73, Grand Rue - 68390 Sausheim  
03 89 46 21 86  
luso-optique.fr  
📍 LUSO Optique



# Turbo Fonte, la flamme entrepreneuriale coup de cœur de la famille Nicolosi, depuis Wittenheim

Turbo Fonte Mulhouse, c'est l'histoire d'un coup de cœur. Celui de la famille Nicolosi pour ces poêles, cheminées et inserts 100% Made in France. Des produits dont ils ont désormais l'exclusivité en Alsace depuis août 2024.



La rencontre des Nicolosi avec la marque Turbo Fonte a été un véritable coup de cœur. Une marque autour de laquelle ils ont construit leur aventure entrepreneuriale.

Il est le petit nouveau dans le paysage des poêles, inserts et cheminées alsaciens. Turbo Fonte a ouvert ses portes en août 2024, du côté de Wittenheim. Dans un magasin spacieux, lumineux et accueillant, la marque française, fondée en 1976 à quelques pas du Bassin d'Arcachon, y expose ses produits phares.

## Une marque coup de cœur

Turbo Fonte Wittenheim représente la 60<sup>ème</sup> concession d'un réseau lancé en 2010 à l'échelle nationale. « Nous cherchions une aventure entrepreneuriale à vivre ensemble, en famille, ainsi qu'un fournisseur de poêles à bois et granulés, se souvient Magali. Pour nous démarquer, nous avons choisi de ne proposer qu'une seule marque ». Un véritable coup de cœur pour les Nicolosi. Lors de leur visite à Pessac - là où tout a commencé pour cette entreprise française - ils découvrent une société familiale en accord avec leurs valeurs et leur philosophie. « Tout est cohérent, à commencer par leurs prix, souligne Magali Nicolosi. Nos produits sont vendus au prix juste, avec des tarifs nationaux, qui ne fluctuent pas selon le magasin dans lequel vous vous trouvez ». Des produits qui n'ont désormais plus aucun secret pour Magali Nicolosi, en charge des ventes. « Je suis vendeuse, pas commerciale. Lorsque je parle à mes clients, ils me comprennent. J'arrive à simplifier les choses, y compris le fonctionnement de la triple combustion ».

## Performance, innovation et réactivité

L'innovation est au cœur des produits Turbo Fonte. Dès 1987, la société dépose le brevet Vitre Claire, un système de distribution d'air qui permet de profiter pleinement de la vue sur les flammes. La gestion de l'arrivée d'air - également breve-

tée - témoigne de l'esprit inventif de la marque. Chaque poêle est personnalisable, de la taille de son corps jusqu'à sa finition : pierre ollaire, jersey, moka ou acier noir. Une marque qui ne cesse de faire évoluer ses gammes, avec des nouveautés régulières, dont la dernière en date : la poignée intégrée au corps du poêle. Autre atout majeur de la marque : la réactivité. Un poêle peut être livré en seulement cinq jours ouvrés, sans intermédiaire. Les pièces sont garanties 20 ans et le service après-vente assuré en 48 heures.

## De la visite technique à la pose, sans oublier la première flambée

À la pose, Victor Nicolosi. La visite technique du projet constitue la première étape de tout projet. « Et nous inspectons systématiquement les combles, pour s'assurer que le conduit ne passera pas trop près de la charpente ». Cette visite permet de prendre les mesures, de vérifier le bon dimensionnement du poêle choisi, ou encore l'endroit idéal où l'installer. « On a toujours tendance à mettre trop grand, souligne Magali Nicolosi. Ce moment nous permet de conseiller sur place ». Lorsque tous les voyants sont au vert, place à la pose et au tant attendu premier allumage.

Emilie Jafrate

## Turbo Fonte Mulhouse

11, rue de Soultz - 68270 Wittenheim  
03 65 67 26 64  
turbofonte.com

# Starless Music Store Cernay : la passion dévorante de Christophe Hueber pour le rock progressif - version vinyle ou CD - devenue boutique

Boulimique de musique, Christophe Hueber a ouvert les portes de son Starless Music Store en mars 2024 à Cernay. Une boutique dans laquelle les passionnés peuvent trouver de véritables trésors musicaux.



C'est en découvrant Telegraph Road de Dire Straits que Christophe Hueber s'est laissé emporter par sa passion du rock progressif.

Le morceau Telegraph Road de Dire Straits a été une véritable révélation. Douze minutes, douze ambiances différentes. « J'étais au collège, c'est mon professeur de musique qui me l'a fait découvrir. J'ai littéralement été happé par cet univers musical », se souvient-il tout sourire. Un coup de cœur qui le fait plonger dans l'univers du rock progressif. À la maison pourtant, son père était plutôt branché Johnny Hallyday et courant Yéyé, alors que sa mère appréciait tout particulièrement la musique des années 80. C'est à partir du collège aussi que Christophe Hueber devient collectionneur.

## Attendre le bon moment

Sa licence de sociologie en poche, il cède à sa passion du disque. Fin des années 90, il est embauché au Forum Espace Culture à Saint-Louis. Vendeur, il évolue au poste de responsable rayon disques, vidéos et jeux. Quelques années plus tard, il rejoint l'aventure Chapitre à Mulhouse, en tant que directeur adjoint. « Chapitre a ensuite été racheté et je me suis retrouvé au chômage. Je n'ai jamais cessé d'acheter des disques et le vinyle n'était pas encore tendance. Je sentais que ce n'était pas le bon moment pour se lancer ». Son autre passion étant la moto, Christophe Hueber devient moniteur d'auto-école, voiture et moto. La vie le mène en Bretagne. Là, il devient commerçant itinérant. C'était en 2018. Deux ans plus tard, de retour en Alsace, le Covid lui laisse le temps de réfléchir. C'est ainsi qu'il s'installe à l'avant du salon de tatouage dans lequel travaille son épouse, à Cernay.

## Plusieurs milliers de références

Il démarre avec des vinyles issus de sa collection personnelle. « Bien sûr, mon tri d'aujourd'hui ne sera pas celui que j'ai fait il y a trois ans, mais une année ne fait que 365 jours. Trop peu, pour tout écouter, alors autant les partager avec mes clients ». Par leur rareté, beaucoup de ses pièces disposent d'une valeur importante. Les plus onéreuses sont celles sorties entre 1995 et 2005. « C'était une période où les gens n'achetaient plus de vinyles. Il y a donc eu peu de pressages dans le monde. » À côté de ces vinyles d'exception, des grands classiques, à l'instar de Nevermind de Nirvana, de Michael Jackson, sans oublier Queen... « Les gens qui démarrent une collection passent toujours par les grands classiques ». Christophe Hueber propose également des CDs. « Le CD n'est pas mort, bien au contraire ! » Avec là aussi, des pièces rares, estampillées rock progressif. Starless Music Store c'est aujourd'hui plusieurs milliers de références. Du rock progressif, bien évidemment, mais aussi quelques raretés en jazz ainsi que des bandes dessinées.

## Une écoute primordiale

S'il achète un peu de neuf via des petits labels en direct ou l'import, le disquaire écume bourses et salons à la recherche de nouvelles pépites. Il réalise aussi des estimations de vinyle jusqu'à des collections entières. « Et si des clients souhaitent quelque chose en particulier, je me charge de le chiner pour eux ». Christophe Hueber propose également le lavage de ces précieux objets. « Une rayure reste une rayure, mais le lavage fait la différence ». Christophe Hueber reçoit des passionnés et les conversations sont pointues. Chez Starless Music Store, l'écoute est primordiale. « Je conseille d'ailleurs aux gens de me passer un coup de fil pour être sûr que je sois en boutique ». Et le nom de sa boutique est un joli clin d'œil à King Crimson, son groupe favori, dont un des morceaux s'appelle Starless.

Emilie Jafrate

## Starless Music Store

28, rue de la Saugé - 68700 Cernay  
06 28 94 69 66  
Starless Music Store



# Les sacs à main en bois interchangeables, alsaciens et faits main, signés **Yves & Loré** à Rixheim

**Leurs sacs à main n'ont rien de traditionnel. Réalisés à la main à partir de bois, ils disposent de pièces interchangeables. De la lanière au rabat, en passant par les patins, tout est personnalisable. Une création artisanale signée Yves & Loré, dans laquelle chaque détail compte.**

Véritable passionné du travail du bois, Yves est à la menuiserie, derrière ses machines, pendant que Loréna, graphiste de métier, s'occupe du style. L'histoire débute en plein Covid, sur leur terrasse. Le couple esquisse ses premiers modèles de sacs à main en bois. Trois au total : le Night Bag, le Day Bag et le Day Bag+. De l'idée à l'élaboration, il lui faut quelques années pour mettre au point ses premiers prototypes.

## Une somme de détails

Chacune des pièces de ces sacs à main en bois est faite maison. Des pièces pour lesquelles il a fallu créer des moules sur mesure. Et c'est à partir de ces petits éléments qu'il est possible de changer sa lanière, son rabat ou ses patins. Des prototypes qui ont été éprouvés par tous les temps, de la grosse chaleur à la pluie et par tous les chocs. Un concept maison dans lequel rien n'a été laissé au hasard. Chaque détail compte, comme ce petit strass Swarovski, pour une touche de finesse supplémentaire au logo gravé dans le bois. Ouvrir le rabat de ce sac à main, c'est découvrir d'autres subtilités, comme cette baguette gravée avec le slogan de la maison : "Touche du bois !", version française, "Knock on wood!" en anglais et "Toco madera !" en espagnol.

en espagnol.

## Le frêne pour un subtil mélange de robustesse et de souplesse

Innovation et éco-responsabilité sont également au cœur du projet. Le bois provient de la scierie Eco Bois d'Ensisheim. Pour chaque achat, un pourcentage est reversé à une association œuvrant pour la reforestation. « Nous utilisons du frêne. C'est une essence dure, résistante aux impacts, qui offre aussi de la souplesse, ce qui lui permet de ne pas casser », souligne Yves. Le velours et le polyester des rabats proviennent de Colorathur, à Fellingring. Des rabats qu'il est aussi possible de choisir version simili cuir. « Il était important pour nous de faire travailler les gens d'ici. Cela nous permet aussi de pouvoir nous rendre sur place ». Seul le liège provient du Portugal, une référence en la matière.

## Une première édition spéciale avec la tatoueuse Laeti Ripper

Les sacs Yves & Loré sont disponibles dans plusieurs boutiques : la Mie Lucius à Rixheim, la Caverne d'Habits and Co à Ensisheim, Môme



Les sacs en bois interchangeables d'Yves et Loréna, des objets de mode artisanaux, tout en élégance.

Boutique à Habsheim, ou encore Coiffure Sam à Mulhouse. « Les gens peuvent prendre rendez-vous avec nous pour découvrir notre atelier, échanger sur notre histoire. Ils peuvent même créer leur sac à main sur place ». Un concept et des détails qui en font un objet artisanal d'exception, à série limitée. Le couple ne se prive pas de collaborations. La première a été réalisée avec la tatoueuse rixheimoise Laeti Ripper, versions ours polaire ou renard, gravées sur le corps du sac. Le couple ne se ferme à aucun projet. Des idées pleines la tête, mordue de mode et de tendances, Lorena profite des chutes de matériaux pour réaliser des bijoux en bois fabriqués à partir de différentes essences,

sans oublier le textile ou encore la touche Swarovski. Les mains dans le bois, Yves, lui, travaille sur des créations déco dans lesquelles il allie le naturel de sa matière première à la lumière. Le plus grand rêve de Loréna serait d'ouvrir les portes de sa propre boutique. Une boutique qu'ils créeraient de A à Z, à leur image, grâce à leurs talents respectifs.

Emilie Jafrate

**Yves & Loré**  
yves-lore.com  
Yves & Loré

**"SUR LES RÉSEAUX, SOYEZ FIER(S) DE VOTRE IMAGE,"**

# POST MEN!

SOCIAL MEDIA, EMAILING, SMS... ON POSTE POUR VOUS!

**CRÉATION DE CONTENUS, STRATÉGIE, SOCIAL ADS**

## L'AGENCE POSTMEN

**"CHAT LE FAIT GRAVE,"**

**LE NUMÉRO QU'IL VOUS FAUT... 06 84 92 84 12**

f i l d Meta

## JF2C Group' et Marina JEHL :

**un soutien à notre nageuse olympique qui a participé aux JO de Paris !**

Pour JF2C Group', embaucher un jeune en apprentissage, lutter contre le gaspillage énergétique, devenir mentor, recruter une personne en situation de handicap ou **soutenir de jeunes athlètes de très haut niveau pour leur reconversion**, a toujours été dans notre ADN. Et cette reconnaissance a porté ses fruits car notre groupe vient d'être référencé au niveau national comme **"Entreprise engagée"**.

La reconversion professionnelle s'impose à l'issue de leur carrière sportive. **C'est pourquoi, JF2C Group', a décidé de soutenir Marina JEHL (colmarienne), nageuse aux JO de Paris en équipe de France, championne de France 200m nage libre, vice-championne de France du 100m papillon en bassin de 25m, double championne de France en relais avec son club.**

**L'engagement de JF2C Group' se situe dans l'après carrière pour l'aide dans ses études de Master II en psychologie clinique et psychothérapie.** Au-delà du soutien financier et du partage des valeurs communes, JF2C Group' est fier d'être l'un de ses parrains pour l'accompagner dans ses motivations, sa ténacité, sa passion, son audace, ses exigences et ses ambitions.

**JF2C Group'**  
Un nom... des métiers!

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

f i l d

Adaptation Marketing & Communication Mars 2025