



LePériscopes

Le média des entreprises locales

le-periscope.info |    | 
SALON
 DE LA
SURVEILLANCE
 ET DE LA
TÉLÉSURVEILLANCE

Le 24 septembre 2025

12 rue des Pyrénées
à Brunstatt-Didenheim de 10h à 23hUN ÉVÉNEMENT
GS GROUP

EDITO

L'héritage au service de l'élan économique

Certaines entreprises portent en elles plus d'un siècle de vie. Partons à la découverte de celles qui ont traversé les décennies avec cœur et constance, véritables piliers de notre territoire.

Le périple commence chez Grodwohl Ligne'S, où l'on transforme tissus et savoir-faire en lingerie dans laquelle on se sent bien. Puis cap sur Traiteur Bringel, qui donnera de la saveur à vos événements avec une cuisine inventive et ancrée localement.

La maison Hertzog, institution bicentenaire, préserve le goût unique de ses produits avec la modernité d'aujourd'hui. A Pfaffstatt, la cinquième génération aux manettes de Beyer perpétue la tradition confiturière alsacienne avec passion. Puis on trinque avec Adam-Boissons, dont la troisième génération ne cesse d'innover tout en conservant son indépendance.

On pousse ensuite la porte d'Hug Fluides, qui conjugue tradition artisanale et exigence industrielle. Du côté de Rixheim, le Café-Boulangerie Nico mélange convivialité, bons produits et engagement local. Enfin, la Boucherie Wittmann-Brand continue d'écrire son histoire avec des projets concrets et le goût des bonnes choses.

Ces entreprises centenaires avancent, portées par leur histoire. C'est ce qui les rend inspirantes.

Ce numéro vous embarque aussi aux côtés d'entreprises bien ancrées dans leur époque, qui montrent que le dynamisme alsacien se réinvente chaque jour, avec enthousiasme et caractère.

On vous laisse voyager dans le temps... et dans le présent.

Excellente lecture.

Marion DERENDINGER



DOSSIER

Les entreprises centenaires

Grodwohl Ligne'S, 136 ans de lingerie au service des femmes entre les mains de Claude-Esther Schmitt

Expert de la lingerie, l'histoire de la maison Grodwohl Ligne'S se bâtit sur la confection de corsets. Une entreprise familiale qui a traversé les générations et managée désormais par Claude-Esther Schmitt, forte de trois boutiques et neuf vendeuses.

Bien qu'elle se lance dans des études juridiques, Claude-Esther Schmitt a toujours eu dans un coin de sa tête l'idée d'écrire la suite de l'histoire familiale. « Faire des études et occuper un poste de directrice ailleurs faisaient partie des deux conditions posées par ma mère pour reprendre », se souvient-elle. Titulaire d'un DESS en gestion d'entreprise ainsi que d'une maîtrise de droit privé, elle vit une première expérience dans le monde associatif, à la tête d'une équipe de 25 personnes et 100 bénévoles. La transition se passe ensuite en douceur. Claudine Geney accompagne sa fille pendant six années.

Avec le Covid, Claude-Esther Schmitt a appris à « gérer une entreprise dans la tempête »

Toujours debout après 136 ans, le secret de cette longévité est d'avoir su prendre les tournants au bon moment, à commencer par celui de la fabrication de corsets, au commerce. Les premières générations ont traversé les deux Guerres Mondiales, Claude-Esther Schmitt, la crise Covid. « Elle m'a démontré que j'avais les compétences pour gérer une entreprise dans la tempête. J'ai appris à gérer l'incertitude. Elle a aussi fait de moi une cheffe d'entreprise moins sereine et elle m'a fait comprendre que tout pouvait s'arrêter du jour au lendemain. » Des coups durs qui ne font que renforcer sa fierté de parvenir à pérenniser cet héritage familial.

Accueil, conseil et technicité

Claude-Esther Schmitt gère aujourd'hui trois points de vente : l'historique rue Henriette à Mulhouse, la boutique de Colmar installée en centre-ville depuis plus de 70 ans et la dernière arrivée en 2016, à Morschwiller-le-Bas. Trois sites, pour trois clientèles différentes, mais un seul fil rouge : celui de permettre aux femmes de se sentir bien dans leurs sous-vêtements. « Notre plus-value est de montrer aux femmes qu'elles peuvent être belles, toutes, sans exception. Se sentir bien dans son soutien-gorge donne de l'assurance, à commencer par la manière de se tenir. » Le challenge de ses équipes, au quotidien, est de transformer un moment tendu en moment plaisir. « Toutes



Claude-Esther Schmitt est aux manettes de Grodwohl Ligne'S depuis 2007. Elle représente la troisième génération d'une histoire familiale débutée en 1889 dans le domaine de la lingerie.



les femmes ont un rapport compliqué avec leur poitrine et leur physique en général. Notre rôle est de les voir sortir de nos boutiques avec le sourire. Nous sommes là pour les aider à mettre en valeur ce qu'elles aiment et masquer ce qu'elles n'aiment pas. »

Des liens forts tissés au fil des années avec sa clientèle

Grodwohl Ligne'S bénéficie d'une clientèle fidèle, que les vendeuses accompagnent tout au long de leur vie. Des liens se tissent au fil des années. « On dit qu'en moyenne, une femme change cinq fois de taille de soutien-gorge. Nous voyons nos clientes pour la première fois accompagnées de leur maman, puis pendant leur grossesse, arrive ensuite la ménopause. Nous sommes là aussi lorsqu'elles ont des soucis de santé. Aujourd'hui, nous vendons plus qu'un soutien-gorge. » Une clientèle locale, mais qui vient aussi de plus loin : Territoire de Belfort, Vosges, Doubs. « Sur Colmar par exemple, la clientèle est plus touristique, mais certaines clientes sont fidèles et intègrent un moment shopping chez nous à leur séjour alsacien. » Les hommes ne sont pas en reste, puisque la maison propose également une gamme dédiée. « 70% des achats à destination des

hommes sont réalisées par des femmes », sourit Claude-Esther Schmitt.


Incontournable sur le maillot de bain et la robe de plage

L'enseigne est aussi réputée pour son large choix de maillots de bain et de robes de plage, qui peuvent tout aussi bien être portées au quotidien. Un rayon important avec l'arrivée des beaux jours. Grodwohl Ligne'S a su s'adapter aux changements d'habitudes et propose désormais une gamme de vêtements d'intérieur, suite au développement du télétravail. Côté nuit, les boutiques proposent des pièces d'exception. La crise sanitaire a stoppé tous les projets envisagés par Claude-Esther Schmitt. Mais la priorité reste la rénovation de ses trois points de vente, un changement de look pour ses vitrines, mais aussi davantage de présence digitale.

Emilie Jafrate

Grodwohl Ligne'S

25, rue Henriette - 68100 Mulhouse
03 89 56 29 19
ZAC de l'Arche - 2A rue de la Source
68790 Morschwiller-le-Bas
03 89 53 29 10

 Grodwohl Ligne'S - Mulhouse

WS
 Working
 Success

**CABINET SPÉCIALISÉ
 EN RECRUTEMENT DE TALENTS**

CDD | CDI | ACCOMPAGNEMENT RH

  **working-success.fr**
**CHEZ NOUS,
 LE SUCCÈS
 SE PROFILE**

Traiteur Bringel : Une histoire de famille, d'audace et de goût depuis trois générations à Guewenheim

Charcutier-traiteur à sa création en 1911, la Maison Bringel a su traverser le temps et se transmettre de génération en génération. En 1984, Bernard Bringel reprend les rênes et ne cesse de surprendre avec, pour marque de fabrique, celle de se réinventer.

La Maison Bringel voit le jour en 1911 avec, pour spécialité, la boucherie-charcuterie et deux boutiques, l'une installée à Senthem, la seconde à Guewenheim. « Papa, lui, faisait des tournées en TUB Citroën dans le secteur, à Soppe-le-Haut, le Bas, et Mortzwiller », se souvient Bernard Bringel. Le lieu de stockage actuel de la vaisselle faisait office, à l'époque, d'abattoir. « On faisait tout en direct, on achetait les bêtes chez les agriculteurs du coin et on travaillait la viande encore chaude. »

« Chaque réception doit être un moment parfait »

Une activité qui s'est éteinte au fil du temps au profit de celle de traiteur, débutée par la deuxième génération, dès 1960. « Des dames faisaient à manger à la maison et l'une d'entre elles est tombée malade. Ma mère l'a remplacée au pied levé. C'est comme ça qu'a démarré l'activité. Si nous étions les seuls en Alsace, nous étions aussi le premier traiteur de France ! » Et c'est par cette activité là que la famille poursuit l'aventure. La Maison Bringel est devenue le spécialiste de l'événementiel, autonome dans tous les secteurs. « Nous sommes 12 personnes équivalent temps plein, et nous pouvons monter jusqu'à 60 avec les extras pour quatre/cinq mariages en

simultané ou un banquet de 700 personnes où il faut 30 personnes en salle. » Le dirigeant ne s'impose aucune limite et sa force reste la transparence. Chaque événement est construit sur mesure avec le client, que ce soit un mariage, un anniversaire, aussi bien qu'un événement d'entreprise. « Chaque réception doit être un moment parfait. Aujourd'hui, nous organisons de nombreuses Noces d'Or ou de Diamant dont ma mère a organisé le mariage. »

L'apparition des premiers plats sous vide dans les années 70

Précurseur, la famille Bringel n'en était pas moins dans l'innovation. Ils étaient les premiers aussi à proposer des plats sous vide, dès les années 70. « Bien avant que nous devenions traiteurs, ma mère faisait dater des petites boîtes stérilisées pour les mineurs. Nous avons aussi créé avant tout le monde la choucroute sous vide. Je me souviens en avoir conditionné près de 3000 avec les copains pour la Fête de l'Huma du PS. » La famille surfe un temps sur la tendance, jusqu'à ce que les industriels ne s'installent sur le marché. Une activité qui a perduré, mais qui s'est recentrée sur le local. Bernard Bringel a en effet développé une soixantaine de plats cuisinés sous vide qu'il propose dans sa boutique de

Guewenheim aussi bien qu'en ligne, livrables à domicile dans la France entière. C'est d'ailleurs ce qui l'a aidé à passer la crise Covid. Des plats qui peuvent se garder entre 21 et 45 jours, études à la clé. « C'est l'idéal pour une soirée improvisée si on n'a pas envie de s'embêter, souligne Bernard Bringel. Cela peut vous éviter aussi de cuisiner un plat tout spécialement pour une personne vegan, ou qui ne supporte pas le sans gluten. Vous pouvez trouver votre bonheur dans notre gamme Bringel à domicile. »

« Pour durer aussi longtemps, il faut savoir se remettre en question, se renouveler »

Lui, a repris à l'âge de 23 ans. Il faut dire que Bernard Bringel baigne dans l'entreprise familiale depuis sa naissance. « Il suffisait de passer le salon pour y être, sourit-il. Et puis ma mère avait tendance à m'inscrire à des concours alors que je ne savais pas encore bien cuisiner. » L'entreprise familiale a traversé deux Guerres Mondiales sous ses aïeux, lui a connu le Covid. « Et nous sommes toujours là ! On dit que la première génération crée, la deuxième fait grandir et la troisième termine l'histoire mais pour le moment, nous sommes encore là. Pour durer aussi longtemps, il faut savoir se remettre en question, se renouveler. La boucherie charcuterie, par exemple, j'ai préféré arrêter parce que les gens cherchaient un prix, mais moi, je fais de la qualité et il est essentiel pour moi de rester fidèle à ses valeurs et son éthique. »

Le foie gras, son incontournable

La Maison Bringel est aussi réputée pour son foie gras. Bernard Bringel a développé une dizaine de sortes différentes. Il y a le foie gras aux figues et Beaume de Venise, l'harmonie de foie gras de canard mi-cuit aux châtaignes et le petit dernier : le Cananas, pour un mélange subtil d'ananas et de safran. « Je recherche un effet waouh. Chaque



Héritier de la Maison Bringel, Bernard Bringel a su se remettre en question, mais aussi innover, au fil des années.

recette est une histoire de rencontres. » Et cet effet waouh, Bernard Bringel n'est pas prêt de le lâcher. « J'aimerais passer le flambeau, mais je ne cherche pas à arrêter complètement non plus. La vie, c'est le mouvement ! »

Emilie Jafrate

Traiteur Bernard Bringel
31, rue Principale - 68116 Guewenheim
03 89 82 51 15
traiteur-bernard-bringel.fr
bringel-a-domicile.fr
f Traiteur Bernard Bringel

Deux associés pour une boucherie d'exception : Adrien Huntzinger et David Murail aux manettes de la maison Hertzog

Boucherie Hertzog est une entreprise bicentenaire rachetée en 2024 par Adrien Huntzinger et David Murail. Si cette vieille dame est sortie du giron familial historique, les deux nouveaux co-gérants ont des liens familiaux évidents.

Boucherie Hertzog, c'est plus de 200 ans d'Histoire, cinq points de vente (Huningue, Saint-Louis, Altkirch, Vieux-Ferrette et Hésingue), un laboratoire de fabrication et une équipe de 46 personnes répartie entre les différents sites. « Ce qui nous a tout de suite plu, c'est le potentiel de cette entreprise. Son laboratoire détient un agrément européen qui nous permet de vendre nos produits à des professionnels et des collectivités », lance d'emblée Adrien Huntzinger.

Un pari fou au départ d'une nouvelle histoire familiale

Si l'histoire démarre sur le ton de la rigolade, les choses sont rapidement devenues sérieuses. David Murail, connu du grand public pour sa participation à l'émission Koh-Lanta et surtout boucher de formation, lance au hasard d'une discussion avec Adrien, son beau-frère, l'idée de reprendre l'enseigne Hertzog. « Il cherchait quelqu'un avec qui partager cette aventure, se souvient ce dernier. Moi, je ne suis pas du métier, mais nous avons rencontré Véronique (Ott, l'ancienne gérante), et nous avons tout de suite accroché. » Le trio partage en effet les mêmes valeurs humaines. Aujourd'hui en charge de l'administratif, l'ancienne patronne

fait d'ailleurs toujours partie des effectifs.

Une force de négociation au service du pouvoir d'achat

À la reprise, le duo s'est recentré sur la matière première locale. « Avant, notre poulet venait des Landes, ce qui induisait une empreinte carbone trop importante. Pouvoir se fournir auprès des producteurs alsaciens reste une fierté. » David Murail n'en est pas à son coup d'essai. Le boucher strasbourgeois détient en effet déjà deux enseignes à Illkirch et Marlenheim. « À travers la reprise des boucheries Hertzog, cela nous permet aussi de peser plus lourd auprès de nos fournisseurs. Nous pouvons aujourd'hui négocier et optimiser nos achats. Et plutôt que de gagner plus, cela nous permet aussi de baisser les prix et de redonner du pouvoir d'achat à nos clients. »

Préserver le goût unique de la maison Hertzog

Le savoir-faire reste artisanal et les recettes inchangées. Les deux associés tiennent à conserver ce goût propre aux produits de la maison Hertzog. « Le goût est inimitable et reconnaissable. » Un goût d'enfance impérissable, que les clients peuvent s'offrir à travers la France



En reprenant les boucheries Hertzog, Adrien Huntzinger (à gauche) et David Murail (aux côtés de l'ancienne patronne Véronique Ott) ont à cœur de s'inscrire dans la durée tout en insufflant un vent de modernité à cette vieille dame bicentenaire. DR.

par commande en ligne. « Nous avons beaucoup d'enfants et de petits-enfants de clients historiques, friands de ces produits, qui ont cette envie et ce besoin de retrouver leur Madeleine de Proust. Nous aimerions aussi nous développer auprès des restaurateurs ailleurs en France. » David et Adrien s'attachent à "dépoüssier" cette vieille dame par quelques nouveautés, à commencer par les plats du jour, avec une livraison à l'étude.

Le service traiteur, un axe fort de développement

Le service traiteur fait partie des axes de développement de la maison. « Nous sommes aujourd'hui capables d'assurer tout type d'évé-

nement, du verre de l'amitié jusqu'au mariage, de l'entrée au dessert, service compris. » Les deux associés tiennent à conserver cet esprit de famille qui transpire à travers leurs différentes boutiques. « Nous voulons nous développer, mais surtout conserver cette relation avec le terrain. C'est par le terrain aussi que nous côtoyons nos clients et sans eux, nous ne sommes rien. »

Emilie Jafrate

Boucherie Charcuterie Hertzog
Huningue - Saint-Louis - Altkirch
Vieux-Ferrette - Hésingue
boucherie-hertzog.com
f Boucherie-Charcuterie-Traiteur Hertzog

Confitures Beyer, le savoir-faire d'une tradition familiale alsacienne depuis cinq générations à Pfastatt

Voilà plus de cent ans que la société alsacienne Beyer régale les papilles des gourmands par ses confitures. Des confitures réalisées dans le respect du savoir-faire et de la tradition familiale. Une entreprise désormais entre les mains de la cinquième génération : Anthony, Nicolas et Sullivan.



(De gauche à droite) Sullivan, Anthony et Nicolas Beyer, la cinquième génération de la famille Beyer. Une entreprise familiale réputée en Alsace pour ses confitures, et à l'international pour sa gamme de fruits à tartiner. DR.

« Comme Obélix, nous sommes tombés dedans lorsque nous étions petits », glisse d'emblée, avec humour Sullivan. Enfant, dix-sept marches très exactement les séparaient lui et ses frères de l'atelier de transformation. « Nous avons grandi ici et dès nos quinze ans, nous avons tous commencé sur une ligne pendant nos vacances d'été. » L'attachement est ancré et en 2021, les trois enfants de Philippe Beyer sont devenus co-gérants de la maison familiale.

Beyer présent dans 17 pays à travers le monde

« L'adage dit que la première génération crée, la deuxième développe et la troisième détruit. Cela n'a pas été le cas. Nous sommes la cinquième génération, et nous avons l'envie et la volonté de bien faire. » Bien faire et développer la marque à

l'étranger. Beyer est d'ailleurs déjà présent dans 17 pays à travers le monde avec une présence forte en Asie du Sud Est ainsi que sur le marché américain. Un marché bien différent du marché historique alsacien. « Ce sont nos fruits à tartiner qui nous ont permis de rentrer dans 12 des 17 pays à l'étranger. Ce sont des produits innovants, sans sucre ajouté. Le palais asiatique, par exemple, est moins tourné vers le sucre. » Sur le marché français, ce produit fait la différence par son Nutriscore A. Il a d'ailleurs été élaboré en partenariat avec le centre Européen du Diabète de Strasbourg.

La confiture d'Eglantine, le bijou de la famille

Si l'innovation fait partie de son ADN, Beyer, c'est aussi le savoir-faire traditionnel et des recettes inchangées depuis plus de 100 ans, à l'instar de

la confiture d'Eglantine. Un véritable best-seller qui d'ailleurs parvient même à concurrencer la célèbre pâte à tartiner en grande distribution. « C'est le bijou de notre famille, mis au point par Julie Beyer, notre arrière-grand-mère, la première génération. C'est l'Eglantine qui a fait notre réputation. » Elle reste d'ailleurs la meilleure vente de l'entreprise, parmi les 99 références que comptabilise la maison, de la confiture Extra, à la confiture bio, en passant par la confiture allégée en sucre. Des fruits que l'entreprise peut tout aussi bien transformer en chutneys, confits, fourrages pour beignets...

Une place centrale pour l'humain

31 personnes au total travaillent chez Beyer. Un métier dans lequel l'humain aura toujours sa place, aidé de machines. « La place de nos collaborateurs est centrale. Tous sont dévoués et attachés à l'entreprise. Un jour, nous avons eu un problème sur un lot de quetsches. Notre cuiseur est venu nous prévenir. S'il n'avait pas été là pour stopper la production, nous aurions eu de gros problèmes. » Et parmi les salariés, là aussi des histoires de familles, avec des fratries, des maris et femmes ou des cousins qui se retrouvent à travailler dans la même maison. « L'ancienneté est importante chez nous aussi, avec des commerciaux de plus de 20 ans de métier, et en production, il est rare de trouver des personnes qui sont depuis moins de dix ans avec nous. »

Cinq fruits bruts de cueille transformés frais à Pfastatt

50% de ses matières premières sont issues de France. Les Quetsches viennent d'Alsace, les

mirabelles d'Alsace-Lorraine, le bigarreau du Lubéron, la cerise noire de Forêt-Noire la fraise du Sud-Ouest et la myrtille du Massif Central. Entre juin et septembre débute la campagne de fruits frais avec cinq fruits que reçoit Beyer bruts de cueille. C'est là que débute un véritable travail de fourmi, entre le lavage, le tri et la préparation. Le reste de ses fruits arrivent surgelés. La famille a d'ailleurs poussé les murs pour ajouter 400m² de congélateurs au cœur de ses 1500m² d'extension réalisés en 2019. « Cela nous permet aussi de réduire notre empreinte carbone et de disposer de fruits de qualité que l'on peut transformer toute l'année. » Les fraises et les abricots proviennent eux du Maroc et d'Egypte, là où les fruits sont de meilleure qualité et cueillis à maturité.

Réputation, qualité et nostalgie pour atouts

La famille Beyer n'est jamais à court d'idées pour lancer de nouveaux produits. « Mais nous restons une PME familiale et le développement produit est plus long, entre sa sortie et son référencement. De nouvelles recettes sont déjà prêtes », glisse Sullivan tout sourire. La réputation de ses produits, leur qualité aussi, ont traversé les âges. Certains produits se sont imposés comme de véritables Madeleines de Proust.

Emilie Jafrate

Beyer S.A.S

19, rue de l'Ecluse - 68120 Pfastatt
03 89 52 22 33
beyer-fr.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.

Crédit Mutuel

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

À Guewenheim, Paul Adam poursuit l'histoire familiale d'Adam-Boissons, distributeur indépendant depuis trois générations

Acteur incontournable de la boisson en Alsace, Adam-Boissons a su conserver son ADN alsacien, familial et indépendant. À sa tête, Paul Adam, la troisième génération de la famille, qui ne cesse d'innover pour faire perdurer l'histoire familiale, dans le respect de l'héritage laissé par ses aïeux.

À Ammerschwihr, la famille Adam est connue et reconnue pour ses vins de terroir réputés. La 16^{ème} génération d'ailleurs, est en route. À Guewenheim, cette même famille s'est fait une réputation dans la distribution de boissons en Alsace. « La tradition familiale voulait que l'ainé de la famille reprenne l'exploitation. Mon grand-

père n'était pas l'ainé. Il a donc pris son baluchon et est parti sur du négoce de vin. » Une histoire qui naît sous la Première Guerre Mondiale en 1923. Les Établissements Adam poursuivent leur développement au fil des générations et Paul Adam entre officiellement dans l'Histoire en 1985.



Adam-Boissons est devenue centenaire en 2023. Forte aujourd'hui de 93 collaborateurs, la société alsacienne vend 12 millions de litres de boissons chaque année, entre Saverne et le Nord de Montbéliard. DR.

5000m² de stockage à Guewenheim pour améliorer la qualité de travail et optimiser les flux

D'une vingtaine de salariés à son arrivée, ils sont aujourd'hui 93 collaborateurs répartis sur trois sites. Depuis 2014, Guewenheim est le point névralgique de la société. À Valff est installé un deuxième dépôt depuis 2019 et une boutique a vu le jour en 2024 avec le rachat de l'ancienne Maison Litzler. Paul Adam n'a cessé de développer Adam-Boissons avec le rachat de différentes structures en perte de vitesse. Il a aussi poussé les murs au fil des années, pour arriver à près de 5000m² d'espace de stockage installés à Guewenheim. Des locaux qui permettent également d'améliorer la qualité de travail et d'optimiser les flux de marchandises.

52% des boissons commercialisées par Adam issues de la production alsacienne

Paul Adam a diversifié l'offre de la société en proposant de nouvelles gammes comme les spi-

ritueux, les sodas, les cafés, chocolats, et thés. Adam-Boissons propose ainsi un catalogue de 3000 références de boissons. 52% des produits commercialisés par Adam-Boissons sont issus de la production alsacienne, à travers des sourciers, brasseurs et vignerons de la région. Sa clientèle est composée de près de 40 000 particuliers, livrés à domicile, 2000 clients professionnels et 750 associations. L'entreprise alsacienne réalise 300 livraisons par jour pour un total de 12 millions de litres de boissons vendues chaque année. Des clients à l'image de la société, des amoureux de la convivialité.

Un attachement fort

L'actuel dirigeant a vu ses grands-parents puis ses parents travailler tous les jours pour faire perdurer l'histoire familiale, alors forcément, l'attachement est fort. « Cette longévité, ce n'est pas grâce à moi mais grâce à nos équipes ! » Des collaborateurs qui transmettent aussi les valeurs de la société à travers leur contact client. Adam-Boissons a atteint les 93% de taux de satisfaction en mai 2025. L'objectif est fixé à 98%. « Nos livreurs sont nos ambassadeurs. Nos équipes nous permettent de nous défendre face à la concurrence qui est de plus en plus rude. » Et il n'est pas rare pour le dirigeant d'assurer lui-même des livraisons, pour pallier une absence ou lorsque la charge de travail est trop importante. S'il n'est de loin pas prêt à raccrocher, Paul Adam aimerait pouvoir transmettre et faire perdurer cette histoire familiale. Pour l'heure, l'esprit est au développement, tout en conservant sa spécialité de distribution de boissons.

Emilie Jafrate

Adam-Boissons
ZI de la Doller
7, rue de la Grosse Pierre
68116 Guewenheim
03 89 82 40 37
adam-boissons.fr

De la reprise à l'envol : Hug Fluides Wittelsheim, une PME portée par ses hommes et son dirigeant, Frédéric Carmillet

Derrière Hug Fluides se cache une histoire bien plus ancienne que ne le laisse penser sa forme juridique récente. Ses racines plongent dans le 19^{ème} siècle, une époque où l'artisanat familial était la règle. Le savoir-faire s'est transmis de génération en génération, évoluant au rythme des techniques et des besoins. Elle est aux mains de Frédéric Carmillet depuis 2018.

Ingénieur de formation, sa première vie professionnelle le mène en Alsace. Mais Frédéric Carmillet a toujours nourri l'ambition de devenir son propre patron. « Je voulais racheter une entreprise orientée industrie, de petite taille », se souvient-il. C'est ainsi que son histoire croise celle d'Hug Fluides, chauffagiste industriel haut-rhinois. « Je me suis inspiré de ce que j'avais connu de mieux dans les grands groupes en termes d'organisation et de process pour les appliquer à une PME locale et familiale. » Spécialisée dans les travaux de génie climatique et sanitaire, cette société conjugue désormais tradition artisanale et exigence industrielle pour répondre à des projets de plus en plus techniques, aussi bien en milieu tertiaire, qu'industriel ou résidentiel.

Une équipe étoffée de 20 à 45 collaborateurs depuis la reprise

À la reprise, Frédéric Carmillet conserve l'ensemble des forces vives de la société. 95% d'entre elles sont d'ailleurs toujours là. « Je me suis beaucoup appuyé sur eux pour poursuivre le développement de la société », souligne le dirigeant. Il a également beaucoup embauché et formé. « L'un de mes cheval de bataille, c'est la formation de jeunes ou de moins jeunes en reconversion. Chaque année, nous en intégrons une dizaine que je place auprès des chefs d'équipe qui aiment cela. La plupart sont embauchés à la fin. Nous prenons également beaucoup de stagiaires découverte, cela permet de voir s'ils sont assez courageux pour nos métiers. » Hug Fluides travaille également avec le CFA de Cernay en

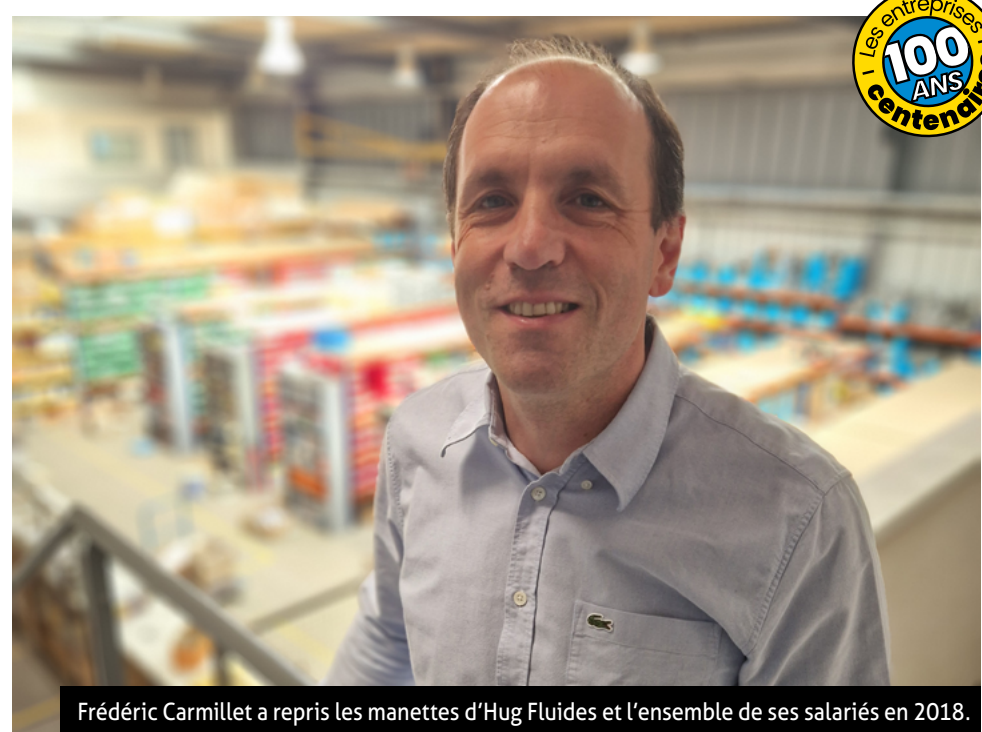
matière d'apprentissage. D'une vingtaine de personnes à la reprise, ils sont désormais 45 collaborateurs. Frédéric Carmillet a d'ailleurs monté une équipe dédiée à la maintenance. « Tout ce que l'on installe, on peut en assurer la maintenance, c'est la règle ! » Il a également "musclé" son bureau d'études à destination de projets plus importants et plus techniques encore.

Une trentaine de personnes engagée sur le chantier de la Meinau

L'équipe s'est étoffée, a gagné en compétences, et cela a eu les effets escomptés. La taille des chantiers réalisés est en effet devenue de plus en plus importante. Hug Fluides a ainsi engagé jusqu'à trente personnes sur le chantier de la Meinau à Strasbourg, afin de réaliser l'ensemble des sanitaires et les réseaux d'adduction d'eau potable. Une affaire de quatre millions d'euros. « Et dans des délais de folie », souligne-t-il tout sourire. Le plus gros de son activité s'étend sur l'ensemble du Haut-Rhin. La société est ainsi intervenue sur des travaux de sanitaire, de chauffage et de ventilation du côté de l'Euroairport Bâle/Mulhouse, aussi bien que sur le site Wakalase à Cernay, ou encore au cœur du Temple Saint-Etienne, à Mulhouse.

Une image à faire perdurer

Le centre névralgique d'Hug Fluides reste Wittelsheim et Frédéric Carmillet a ouvert une agence à Strasbourg. Un moyen de continuer à développer le secteur bas-rhinois. Le marché du tertiaire est lui aussi en développement. Le



Frédéric Carmillet a repris les manettes d'Hug Fluides et l'ensemble de ses salariés en 2018.

dirigeant, quant à lui, ne boude pas son plaisir de se rendre sur chantier dès que l'occasion se présente. « Si j'ai une baisse de moral, cela me fait du bien. Et puis les gars sont toujours contents de vous voir. Je m'y rends aussi lorsque je sens une tension avec d'autre corps d'état ou lorsqu'il y a un problème à régler. » Son obsession est de préserver l'image de Hug Fluides. « La qualité du boulot est garantie par nos salariés. Nous avons

environ un départ à la retraite chaque année, et nous tenons à ce que le transfert de ce savoir-faire si particulier puisse être assuré. »

Emilie Jafrate

Hug Fluides
5, rue de Belgique - 68310 Wittelsheim
03 89 37 30 52
hug-fluides.fr



Coco, dernier gardien du Café-Boulangerie Nico, une institution depuis 1901 à Rixheim

C'est un lieu comme on en fait plus. Ouvert depuis 1901, le Café-Boulangerie Nico est une véritable institution à Rixheim, et cela fait plus de 120 ans que l'histoire dure.

Bar/café d'un côté, boulangerie de l'autre, ces lieux ont traversé les décennies sans prendre une ride ou presque, ils sont restés dans leur jus. Sitôt passé la porte, il y a bien entendu le "Stammtisch", la table ronde des habitués, bien moins fréquentée désormais que jadis.

« Enfants, on se levait, on faisait des gâteaux ! »

Représentant de la troisième génération, Jean-Marc Nico est désormais seul patron à bord. Lui a repris l'entreprise familiale en 1994, aux côtés de sa sœur, Cathy et de son frère, Joseph. Si ces deux derniers sont désormais à la retraite, ils ne sont jamais bien loin, à donner un coup de main côté boulangerie ou côté bar/café. Les plus anciens les connaissent surtout par leurs diminutifs, Jojo pour Joseph, Coco pour Jean-Marc. « Et on appelait déjà notre père Emile "Mila" et notre mère Marguerite "Grittla", s'amuse l'actuel boulanger. Logée juste au-dessus, la fratrie a grandi dans le fournil. « Enfants, on se levait, on faisait des gâteaux ! »

Souvenirs, souvenirs...

Ces lieux sont empreints de souvenirs. Un temps que les moins de vingt ans ne connaissent pas et ne connaîtront jamais. « C'était toujours plein ici, lâche Jean-Marc Nico avec nostalgie. Le lundi, on débrieffait des matchs de football de la veille. » Un endroit dans lequel s'échangeaient les

informations avec, parfois, des conversations qui pouvaient devenir houleuses. « Mon frère, mon père et moi étions pompiers. Nous accrochions nos tenues de feu ici, à l'intérieur du café et lorsque la sirène se déclenchait nous laissions tout en plan pour partir très vite. Notre mère prenait le relais. C'était folklorique. » Une époque aussi où Rixheim comptait cinq boulangeries. « On s'arrangeait toujours pour que deux d'entre nous au minimum soient ouverts pendant les vacances scolaires. Cela permettait aux autres de prendre congé. Il y avait un bel esprit d'entraide et de solidarité entre nous. » Une solidarité qui s'est mise tout naturellement en place aussi en 1997, lorsque le four a explosé. « Nous étions à table, et personne n'a pu manger. Nous pleurons tous », se souvient le boulanger. Aujourd'hui, les familles viennent tout simplement chercher pain et viennoiseries pour consommer à domicile, en famille. Les heures de gloire du café semblent désormais bel et bien terminées...

La folie des beignets signés Coco

Mais même après quarante ans de métier, une chose n'a pas changé, ce sont les gourmandises maison - pains et viennoiseries - réalisés par le boulanger, épaulé aujourd'hui d'un apprenti. Ses journées débutent à 2h30, chaque matin. Il propose une grande variété de pains traditionnels : aux graines, au maïs, nordique, des miches, sans oublier les Melechweckla (pains au



L'heure de la retraite approche à grands pas, pour Jean-Marc Nico, alias Coco, plus de 40 ans de métier au cœur du Café-Boulangerie Nico, une véritable institution installée depuis 1921 à Rixheim.

lait). Côté viennoiserie, Coco est connu pour ses petits pains brioqués d'automne avec des morceaux de pommes intégrés. Pour les palais salés, il propose des pains jambon, à commander huit jours à l'avance. La boulangerie tourne à plein régime de novembre au 1er mars. Les saisons gourmandes se succèdent, entre les manalas, les brioches de l'Avent, les galettes des rois, et les beignets, qui ont su se faire une réputation bien au-delà de la commune. « Une influenceuse a posté une vidéo de nos beignets. Habituellement, nous en produisons 600 sur deux mois. En 2024, nous en avons produit 10x plus et cette année, pour 2025, nous en avons écoulé près de 10 000. Je ne m'explique pas moi-même ce succès. Je les conçois selon la recette ancestrale, à partir de farines locales que j'améliore. » Ajouté à cela l'une ou l'autre nouveauté, comme le pain indien, à base d'oignon, de curry et d'un zeste de piment. « Mais lorsque nous proposons un nou-

veau produit, il faut freiner sur autre chose... », précise-t-il. Le café-boulangerie Nico fournit en pain le collège de Rixheim depuis plus de 50 ans, et livre celui d'Habsheim depuis un an déjà.

La peur de voir s'éteindre une institution

L'heure de la retraite approche dangereusement, pour celui que tout le monde appelle Coco. Et les clients craignent de voir ce commerce s'éteindre. « Moi, je ne vais pas rester ici, cela fait trop longtemps que je suis dedans », assure le boulanger. Une chose est sûre, le Café-Boulangerie Nico ne sera plus le même, le jour où le boulanger mettra un point final à sa vie professionnelle.

Emilie Jafrate

Café-Boulangerie Nico

32, Grand Rue Pierre Braun - 68170 Rixheim
03 89 44 08 18

Café-Boulangerie Nico

UN ÉVÉNEMENT
GS GROUP
TO BE SECURE

SALON
DE LA
SURVEILLANCE
ET DE LA
TÉLÉSURVEILLANCE

Mercredi 24 Septembre
de 10h à 23h
12 rue des Pyrénées - Brunstatt-Didenheim

L'Apériscopes

Apériscopes à partir de 18h30
Inscriptions ouvertes dès le 2 Septembre 2025

EUCLÉA BUSINESS SCHOOL

VOUS ÊTES EN QUÊTE DE JEUNES TALENTS PASSIONNÉS ET AMBITIEUX ?

Du Post-Bac au Bac +5

RECRUTEZ NOS ALTERNANTS EN COMMERCE ET MANAGEMENT

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

EUCLÉA BUSINESS SCHOOL

INFORMATIONS ET DÉPÔT D'OFFRES D'ALTERNANCE

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

Boucherie Wittmann-Brand Mulhouse : quatre générations, un siècle de savoir-faire au service du goût

Elle fait partie de l'âme de Mulhouse. Fondée en 1923, la boucherie Wittmann-Brand est une véritable institution à destination des Epicuriens et cela fait un moment que les Mulhousiens l'ont comprise.



Emmanuel, Sandra, et leur fille Cécile, au cœur de leur boucherie charcuterie, rue du Manège. Un établissement sans lequel Mulhouse ne serait plus la même.

« Je suis tombé dedans lorsque j'étais petit, lance d'emblée, tout sourire, Emmanuel Brand. Enfant, je trainais dans les ateliers, dans les pattes des bouchers. L'ambiance boucherie m'a toujours plu. Et puis toute ma vie, j'ai vu mes parents se donner à fond pour l'entreprise familiale. » Lui se forme à la boucherie, mais aussi à la gestion d'entreprise. En 2002, il reprend le flambeau de la boucherie aux côtés de son épouse, Sandra.

« Le poids de l'héritage »

L'établissement passe ainsi dans les mains de la quatrième génération. Si les parents d'Emmanuel Brand avaient réalisé des travaux d'agrandissement, en 1985, ce dernier ajoute la carte restaurant à l'histoire familiale, avec la création d'un restaurant sandwicherie dès 2008, devenu dix ans plus tard Wittmann Brand Le Resto. « Tenir dans la durée n'est pas évident. Et puis forcément, il y a le

poids de l'héritage », glisse Emmanuel Brand. Un métier pour lequel il faut aussi être gourmand et aimer les agriculteurs. « Il faut s'intéresser à eux, à leurs méthodes d'élevage, à la filière dans sa globalité. »

« Des filières et des fournisseurs conservés au fil du temps »

Chaque animal est d'ailleurs soigneusement sélectionné. Le bœuf français est élevé dans le territoire de Belfort par un éleveur local spécialisé dans la viande de génisse, le veau est français et label rouge, l'agneau vient du Limousin, le porc est élevé en Alsace et l'agneau de lait, label rouge, vient tout droit des Pyrénées. « Ce sont des filières et des fournisseurs que nous avons conservés au fil du temps. Ils nous proposent des produits de qualité et ce sont pour la plupart d'entre eux des histoires familiales. C'est ainsi aussi que tient notre histoire. »

Entre tradition et innovation

Si le savoir-faire est traditionnel, la boucherie charcuterie traiteur Wittmann Brand sait se réinventer. C'est ainsi qu'est née la Tourte des 800 ans de Mulhouse. « Il faut aussi savoir se faire aider pour sortir la tête du guidon et pouvoir rebondir sur l'actualité ! » Au rang des incontournables de la maison : les fleischknacks, les quenelles de foie traditionnelles, la viande de bœuf, le veau, sans oublier tout ce qui touche à l'apéritif. Ici, les clients cherchent le produit mais aussi le conseil. Wittmann Brand fait d'ailleurs aujourd'hui partie de nombreuses familles. L'enseigne est devenue une Madeleine de Proust. « Nous en avons vus, des enfants grandir ! Je leur donnais des bouts de saucisse lorsqu'ils étaient enfants, et même s'ils partent faire leurs études, ils finissent toujours par revenir parce que nos produits leur manquent », sourit Sandra.

Des liens tissés avec leurs clients

Parmi leurs clients, ceux qui aiment la nouveauté, d'autres au contraire, qui détestent le changement. Il y a aussi les habitués des plats du jour, qui viennent chercher cela et rien d'autre. « La clientèle a évolué. Avant, les gens cuisinaient énormément. Maintenant, ils recherchent davantage quelque chose de bon, prêt en 40', à simplement mettre au four. » Une clientèle composée aussi de professionnels, entreprises, et associations.

Jusqu'à 27 ans d'ancienneté au sein de ses équipes

La société compte aujourd'hui une vingtaine de personnes, dont deux détachées chaque jour au restaurant. « Nous servons en 70 à 80 repas en une heure environ. Les gens peuvent manger chez nous en une demi-heure, pour pouvoir reprendre le travail ensuite », explique Sandra Brand. Si la viande, la charcuterie et le traiteur sont tous travaillés maison, les desserts aussi. L'une des serveuses du midi est détachée le matin pour réaliser des desserts maison, de la panna cotta au tiramisu en passant par la Forêt-Noire. Certains employés n'ont plus quitté Wittmann Brand depuis leur apprentissage et cumulent aujourd'hui jusqu'à 27 ans d'ancienneté.

La cinquième génération sur les rails

Si Sandra et Emmanuel ont encore de belles années devant eux, leur fille, Cécile semble sur les rails de l'histoire familiale. Elle aussi a été biberonnée à la boucherie charcuterie. « L'une de nos salariées, Sandra, lui faisait des tartines de mettwurst pendant qu'elle faisait ses devoirs. Comme avec nous, les salariés et le boucher se sont toujours occupés d'elle et de son frère qui, lui, nous a toujours dit ne pas être fou comme nous. »

Emilie Jafrate

Wittmann Brand Boucherie Charcuterie Traiteur
66, rue du Manège - 68100 Mulhouse
03 89 45 22 70
boucherie-wittmann-brand.com
Boucherie Wittmann Brand Mulhouse
Wittmann Brand le Resto

point S INDUSTRIEL

NOUS INTERVENONS SUR LES PANNES QUI PÈSENT LOURD POUR VOTRE ENTREPRISE

PNEUS POIDS LOURDS, CAMIONNETTES GÉNIE CIVIL & AGRICOLE

DÉPANNAGE & ASSISTANCE POIDS LOURDS

GESTION DE PARCS POIDS LOURDS

RÉPARATION D'IMPACT ET CHANGEMENT DE PARE BRISÉ

CENTRE DE WITTENHEIM
15 rue de Lorraine
WITTENHEIM

CENTRE DE JETTINGEN
Route Départementale 419
JETTINGEN

TÉL : 03 89 53 04 83

UNE QUESTION ? Appelez votre conseiller
Laurent BADER au 06 72 59 10 10

PROMOTEURS, CONSTRUCTEURS, AGENTS IMMOBILIERS, ARCHITECTES

Quand les pros s'associent pour des projets sur mesure

KÜCHEN BUSINESS
Spezialist

Le spécialiste de la cuisine allemande

Un professionnel aguerri du secteur immobilier vous est dédié pour un accompagnement personnalisé de qualité.

CUISINES | SALLES DE BAINS | DRESSING
kuchen-spezialist.fr

Alchimie Magnétique : le parcours inspirant de **Véronique Verduci**, révélatrice d'énergies depuis Rixheim

Traductrice multilingue devenue praticienne en soins énergétiques, Véronique Verduci a choisi d'écouter son intuition et sa sensibilité pour créer Alchimie Magnétique. À travers une approche douce et holistique mêlant magnétisme, tarologie, radiesthésie ou encore massage bien-être, elle accompagne aujourd'hui des personnes en quête d'équilibre, de clarté... ou simplement de mieux-être.

De profil littéraire, Véronique Verduci se plonge d'abord dans le métier de traductrice. Elle voyage à travers l'Europe occidentale, gère des projets multilingues mais arrive le jour où elle se sent à l'étroit. Elle décide alors de s'écouter. « J'avais le sentiment d'avoir perdu toute ma créativité, se souvient-elle. J'ai alors réduit mon temps de travail et j'ai utilisé mon temps libre pour valider ce que je sentais confusément depuis longtemps. » Hypersensible, empathique depuis son plus jeune âge, Véronique Verduci a toujours cru fonctionner comme les autres. « Et puis lorsque j'ai compris que ce n'était pas le cas, j'ai préféré le garder pour moi. Je n'avais pas envie d'être l'originale de service. J'ai donc eu un parcours classique mais toujours, avec un ressenti exacerbé. »

Entre soins énergétiques et recherche d'informations

Avec Alchimie Magnétique, Véronique Verduci déploie un ensemble de pratiques douces pour le bien-être des personnes dont elle s'occupe. Véronique Verduci est en effet à la fois magnétiseuse, coupeuse de feu, radiesthésiste, masseuse bien-être, cartomancienne et voyante. Un panel large qui lui permet de prodiguer des soins énergétiques aussi bien que de faire de la recherche d'informations.

Des ateliers proposés aux entreprises

La praticienne rixheimoise travaille en individuel ainsi qu'en groupe et propose des ateliers aux entreprises. « La tarologie, par exemple, est un outil capable de démêler des mésententes. Le support des cartes permet un échange dans le non jugement. Ce genre d'activité permet de travailler sur une toute nouvelle dynamique. Les gens sont d'ailleurs beaucoup plus relâchés par l'aspect ludique de cet atelier. » Véronique Verduci aide également les professionnels de l'immobilier à travers la radiesthésie. « Je peux leur fournir des informations sur un terrain ou une habitation. La radiesthésie peut tout aussi bien aider des acheteurs à se décider entre deux habitations. » Véronique Verduci débute en général ses journées en coupant le feu pour dix à vingt personnes. Une pratique qui se fait à distance. « J'ai uniquement besoin du nom, du prénom, et de la zone brûlée », explique-t-elle.

Une clientèle large et sans limite d'âge

Sa clientèle est variée, majoritairement féminine, sans limite d'âge. « Ma cliente la plus ancienne a 95 ans. Mais il m'arrive tout aussi bien de m'occuper de nourrissons. Je vois tous les métiers, aussi, de l'ouvrier à l'étudiant sans certitudes, en passant par le chef d'entreprise. J'ai beaucoup de personnes en reconversion professionnelle, des jeunes, des quinqu-



Ancrée, Véronique Verduci a choisi de suivre cette petite voix qui la poussait à utiliser son empathie, son hypersensibilité et ses ressentis au service des autres.

quas ou des personnes en fin de carrière, épuisées, qui cherchent du sens. Je fais alors émerger des informations, des pistes, mais je ne donne jamais de réponses. » Et quelque fois même, ces personnes qu'elle a pu aiguiller reviennent lui donner des nouvelles. « Et des nouvelles parfois inattendues ! » Le magnétisme lui permet d'atténuer les énergies ou au contraire, de les stimuler.

Un quotidien entre intuition et accompagnement

En fondant Alchimie Magnétique, Véronique Verduci a choisi d'honorer ce qui l'anime depuis

toujours : ressentir, comprendre, apaiser. Une vocation qu'elle vit avec humilité, dans l'écoute et la transmission. Dans un monde en quête de repères, elle propose un espace rare : celui de la reconnexion à soi. Et parfois, entre deux soins ou deux cartes tirées - à distance ou dans son cabinet - naît une étincelle. Celle d'un nouveau départ.

Emilie Jafrate

Alchimie Magnétique

17A, petit chemin de Sausheim - 68170 Rixheim
06 47 60 31 97

Alchimie Magnétique
alchimie-magnetique.fr

Eléonore Ermisse, l'écoute et l'empathie pour comprendre le patient et ses douleurs dans leur globalité à Illzach

Elle s'est toujours vue dans le secteur de la santé. Son moteur à elle a toujours été l'être humain. L'ostéopathie cohabitait toutes les cases. Eléonore Ermisse a ouvert les portes de son propre cabinet secteur Illzach en octobre 2024.



Elle voulait aller en médecine, c'est finalement vers l'ostéopathie, que s'est dirigée Eléonore Ermisse.

Elle se pensait destinée à faire médecine et puis un jour, c'est le déclic. « J'ai vu un ostéopathe travailler sur ma maman et cela s'est imposé comme une évidence, glisse-t-elle. L'ostéopathie intègre

l'humain dans toute sa globalité, l'histoire, la psychologie, le physique... Un ostéopathe ne traite pas uniquement les symptômes. » Ouvrir son propre cabinet faisait partie de ses ambitions. Une ambi-

tion atteinte en octobre 2024, à Illzach. Un espace qu'elle a aménagé avec soin pour que ses patients s'y sentent bien. « C'est en quelque sorte notre petit cocon », sourit-elle.

Un partenariat avec le Rugby Club de Saint-Louis

Eléonore Ermisse dispose de deux spécialités : la périnatalité/maternité et le sport. Sa patientèle est logiquement composée de femmes enceintes envoyées par des sages-femmes. « Je les suis à mi-grossesse et ensuite le plus tôt possible après l'accouchement. Les nourrissons peuvent avoir des troubles liés à l'accouchement, aussi bien que des coliques ou des problèmes de sommeil. » La jeune ostéopathe accompagne également les adolescents victimes de poussées de croissance importantes, aussi bien que de nombreux adultes. Son autre spécialité la pousse à s'occuper de sportifs, bien évidemment. Ses partenariats lui permettent de se déplacer sur le terrain. « En cabinet, je suis davantage sur du chronique, et en dehors, cela ressemble à des micro-consultations. » Elle s'occupe notamment du Rugby Club de Saint-Louis. Elle a pu aussi accompagner une vingtaine de coureurs du semi-marathon de Mulhouse pendant toute leur préparation jusqu'au Jour J.

« Un patient compris dans sa douleur est une étape importante dans le processus »

Les premières questions restent le moment le plus important de toute consultation. Eléonore Ermisse prend véritablement le temps. « Je dois cerner l'histoire de sa douleur, mais aussi et surtout, son histoire à lui. Un patient compris dans sa douleur est déjà une étape importante dans le processus. » L'écoute et l'empathie constituent ses forces. La jeune femme poursuit le suivi ensuite

à distance. « Chacun doit se sentir pris en charge, même après la consultation. »

Juger au mieux la douleur d'un patient et savoir le réorienter si besoin

À heure où la société souffre de déserts médicaux, cette étape de la consultation devient la plus compliquée de son métier. « Dans certains cas, il faut juger si c'est de notre ressort ou de celui d'un confrère. Beaucoup de patients viennent directement chez nous, sans passer par la case médecin. » Eléonore Ermisse se montre intransigeante sur ces premières minutes qui lui permettent d'établir son arbre décisionnel. « Cela me permet de réorienter mes patients jusqu'aux urgences. » La jeune femme travaille au quotidien en complémentarité avec les autres praticiens, que ce soit des podologues, des kinés, aussi bien que des médecins du sport. « Je suis certains patients sur le long terme, du fœtus, bien au chaud dans le ventre de leur maman, à l'état de nourrisson. Et je les vois grandir petit à petit. »

L'envie de retourner en EHPAD

Le terrain lui plaît énormément. Eléonore Ermisse aimerait d'ailleurs développer cette partie-là et notamment retourner en EHPAD. Une structure, mais surtout une patientèle avec laquelle elle se sent bien. Son mémoire de fin d'études portait d'ailleurs sur la « Prise en charge ostéopathique dans le cadre de la douleur chronique en gériatrie ».

Emilie Jafrate

Eléonore Ermisse

2, rue de Modenheim - 68110 Illzach
06 35 97 38 74

Eléonore Ermisse Ostéopathe D.O.

CrossFit Heiden Wittelsheim : Dejan Paunovic, un coach à l'attention du bien-être de sa communauté

C'est un véritable parcours du combattant qu'a mené Dejan Paunovic pour parvenir à ouvrir sa box. Né en 1986, CrossFit Heiden est le fruit de nombreux sacrifices. Aujourd'hui, le jeune homme se consacre corps et âme au bien-être de sa communauté.



Dejan Paunovic a dû s'armer de détermination et de résilience pour pouvoir créer sa box Crossfit Heiden. Il est aujourd'hui propriétaire de ses locaux et bénéficie d'une communauté "en or" de près de 250 adhérents, dont il prend soin au quotidien.

Avant de trouver sa voie, Dejan Paunovic a exercé des dizaines de métiers. C'est dans le sport qu'il choisit finalement de s'épanouir. Passionné à la fois par les sports de combat et les disciplines urbaines - du MMA au Parkour, cet art de franchir les obstacles urbains - il s'engage dans une formation afin de pouvoir enseigner (BPJEPS). C'est là que survient une première rencontre déterminante : « J'assistais à une formation pour public senior animée par Evelyne Frugier. Pendant les pauses, elle me voyait grimper aux arbres. C'est elle qui m'a parlé du CrossFit, se souvient-il. C'est une discipline qui fait appel à la gymnastique et à l'haltérophilie. » L'haltérophilie, justement, Dejan l'apprend auprès d'Antoine Wimmer, spécialiste de la discipline.

Détermination et résilience

En 2014, Dejan cède à l'envie d'ouvrir sa propre box. Un véritable parcours du combattant s'engage. « J'ai essayé des dizaines de refus bancaires, j'ai vendu tout ce que je possédais, je cumulais trois jobs et je dormais dans ma salle », confie-t-il. Une période difficile, durant laquelle ses adhérents ne l'ont jamais laissé tomber. « Certains m'apportaient même des paniers de légumes », raconte-t-il avec émotion. Pendant le Covid, ce soutien ne faiblit pas. « Nous avons vidé la box, chacun est reparti avec du matériel pour suivre le cours en visio. Certains ont même fait des chèques d'avance pour m'aider avec la trésorerie. J'ai une communauté unique à mes côtés ! »

Au-delà des pathologies

Aujourd'hui, la communauté de CrossFit Heiden compte près de 250 adhérents. Une communauté éclectique : des enfants dès l'âge de 5 ans, des adolescents avec leurs parents, des seniors, des amateurs comme des compétiteurs. Ils viennent de Sausheim, Guebwiller, la Vallée de Thann, Geispitzen, et même de Mulhouse. « Ici, on cultive la bienveillance, il n'y a aucun jugement », insiste Dejan. Très à l'écoute, il adapte ses coachings aux pathologies de chacun. « Une adhérente est venue m'annoncer qu'elle devait arrêter à cause d'une hernie discale. J'ai tout adapté

pour qu'elle puisse continuer à bouger. C'est un exemple parmi tant d'autres. Mon métier, c'est d'enseigner les bons mouvements, d'aider chacun à atteindre ses objectifs, dont celui d'être en forme. » Cerise sur le gâteau : même son médecin traitant a rejoint la box.

Un espace extérieur unique dans le Haut-Rhin

Septembre 2023 marque un nouveau tournant pour CrossFit Heiden. Dejan s'installe dans un ancien entrepôt de stockage, qu'il agrandit. Là encore, rien n'est simple. Pour créer un espace extérieur, il se tourne vers la Caisse d'Épargne. « Ils ont une vraie compréhension du monde professionnel. Grâce à eux, j'ai pu obtenir un prêt de 7500€ pour aménager mon extérieur. Nous sommes les seuls à proposer de telles installations dans le Haut-Rhin ! »

La box dans laquelle on se sent "comme à la maison"

Et la suite ? Dejan Paunovic souhaite faire passer son salarié à temps plein et se dégager un "vrai" salaire. Mais l'essentiel, pour lui, est ailleurs : « Ce qui compte, c'est de faire perdurer les valeurs que j'ai instaurées dans ma box et de renforcer notre noyau dur. » Des projets ? Il en nourrit plein. Notamment un relooking complet des lieux avec un habillage aux couleurs du logo de l'entreprise : un design au double visage, mi-Deadpool, mi-The Punisher, à l'image de son fondateur. Un espace bar/café est également en cours d'aménagement, avec des shooters protéines au menu. « Mes adhérents me disent souvent que je fais tout pour qu'ils ne repartent plus chez eux », conclut-il dans un sourire.

Emilie Jafrate

CrossFit Heiden
9, rue du Danemark - 68310 Wittelsheim
06 16 57 67 70
crossfit-heiden.fr

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

Bienvenue en Caisse d'Épargne : 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^{ère} souscription. Voir conditions en agence et sous réserve d'acceptation par la Caisse d'Épargne Grand Est Europe. Jusqu'à 6 mois de cotisations offerts en report de la 1^{ère} 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'Épargne 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.)

UN SHOW CULINAIRE POUR TOUS VOS ÉVÈNEMENTS !

PRESTATIONS FOOD - EVENT - PRIVATISATION



TACOS



CANNOLI



MINIS - BURGERS

et bien d'autres à découvrir !

300soixante-degrees.com



DKL

ÉCOUTEZ DKL
LE MEILLEUR
DES ANNÉES 80 !

WWW.RADIODKL.COM

MULHOUSE 104.6 FM - ALTIRCH ET SUNDGAU 96.4 FM - SÉLÉSTAT ET COLMAR 101.9 FM
STRASBOURG, OBERNAI ET ENVIRONS 103.6 FM - HAGUENAU 91.5 FM - WISSEMBOURG 91.3 FM
MULHOUSE - COLMAR - STRASBOURG - HAGUENAU

Sous le radar improvisé de Tadam Impro, Julie Frigeni révèle le potentiel humain à Mulhouse

Elle a quitté la voie toute tracée de l'enseignement pour embrasser pleinement sa passion : l'improvisation. À travers Tadam Impro, Julie Frigeni transforme les émotions en force, les silences en dialogue, et les hésitations en audace. Une artiste engagée qui façonne le changement, un pas, une parole, une scène à la fois.



À travers Tadam Impro, Julie Frigeni utilise l'improvisation comme un outil de transformation. Après des entreprises, elle permet de développer les softskills, mais aussi l'intelligence émotionnelle. DR.

Elle ne l'avait jamais imaginé et pourtant, Julie Frigeni a su faire de sa passion son métier. « Pour mes parents, le plus important était la sécurité, confie-t-elle. Mes parents faisaient du théâtre, mais pour eux, on ne pouvait pas en vivre. » Elle s'inscrit ainsi pour passer le Capes (Certificat d'aptitude au professorat de l'enseignement du second degré, ndlr), prend le train jusqu'à Strasbourg, pour finalement, ne pas s'y présenter.

Le grand saut en 2019

Biberonnée aux planches de théâtre, son histoire avec l'improvisation démarre en 1996, alors que Julie suit une formation pour le Bafa. En soirée, certains intervenants organisaient des ateliers d'improvisation. De retour à Mulhouse, elle monte l'association des Impropulseurs, dont elle en assure la présidence pendant dix ans. Professeur indépendant pendant près de 20 ans, elle décide d'opérer ce virage à 360 degrés qui lui tendait les bras depuis si longtemps. « J'ai craqué, se souvient-elle. J'avais envie de mixer les compétences, de faire bouger les gens. » En 2019, Julie Frigeni crée Tadam Impro. « Et nous en avons traversé, des tempêtes, mais nous sommes toujours là, quasiment dix ans après. Cela veut bien dire que nous avons du sens. »

L'impro, un outil de transformation aux multiples facettes

Mouvement, parole et authenticité constituent le fil rouge de Tadam Impro. Julie Frigeni se sert de l'improvisation comme d'un outil aux multiples facettes. Il permet tout aussi bien l'inclusion, que la formation, la rencontre ou encore le partage.

Il libère la parole, renforce l'écoute et la co-construction. Un outil idéal pour les entreprises. « L'improvisation permet une communication sereine, elle intègre l'intelligence émotionnelle. J'interviens de plus en plus sur les gestions de conflits. » Un outil qui peut être décliné sous forme de team building ou de formation qui permettent aux collaborateurs de développer des softskills aussi bien que des compétences douces que sont l'empathie, la gestion du temps, l'agilité, la créativité, l'audace, l'intelligence émotionnelle... « Je peux aussi coacher une personne qui aurait besoin d'un temps en solo pour prononcer par exemple un discours, diriger une équipe alors que ce n'est pas son poste habituel. L'impro a un réel effet de boost sur la prise de parole. Elle amène une certaine confiance en soi. »

Des spectacles engagés au service des causes sociétales

Depuis deux ans maintenant, Julie Frigeni développe également des spectacles porteurs de messages autour de problématiques sociétales, comme la violence, la discrimination, les inégalités, le harcèlement scolaire... Des spectacles particulièrement demandés par les collectivités. « J'essaie d'écouter le marché et de répondre aux besoins, aux demandes. » Elle a aussi développé une série d'ateliers autour du développement personnel. Par l'impro, elle peut ainsi aider des personnes à surmonter leur timidité, une gestion délicate des émotions, aussi bien qu'un manque de confiance en soi. Julie Frigeni dirige aussi sa propre école d'improvisation, forte de 110 élèves. Une école qui propose huit ateliers par semaine avec cinq coaches dédiés. Elle peut également compter sur un réseau d'une dizaine de comédiens formateurs qu'elle appelle en fonction des projets et de leur identité.

Emilie Jafrate

Tadam Impro

139, Avenue Roger Salengro - 68100 Mulhouse
tadam-impro.fr

Tadam Impro

Gaëlle Horny, la voix caméléon au service des professionnels depuis Kingersheim

Elle a fait de sa voix son métier. Depuis 2022, le quotidien de Gaëlle Horny est fait d'enregistrements pour des publicités en tous genres, des modules de formation ainsi que des sessions de méditation.

Enfant, elle animait une radio fictive qu'elle enregistrait sur cassette. Gaëlle Horny s'amusait également à faire des canulars téléphoniques. Pourtant, jamais elle n'avait pensé pouvoir vivre de sa voix. C'est d'ailleurs vers le droit qu'elle se dirige d'abord, avant de bifurquer dans le transport pendant dix ans. C'est là que la jeune femme se fait rattraper par sa voix. « C'est un client que j'avais au bout du fil et à qui je venais de faire une imitation qui a attiré mon attention en me demandant si j'avais pensé à en faire quelque chose », se souvient-elle.

Une cabine insonorisée professionnelle à domicile

Elle se forme en ligne avec Lorenzo Pancino, 35 ans de métier derrière lui et surtout, la voix de l'émission Un Dîner Presque Parfait. En 2022, Gaëlle Horny s'inscrit sur sa première plateforme de castings. Elle passe deux ans à jongler entre ses deux métiers, avant de se consacrer à temps plein à ses activités de voix off à partir de 2024. Elle investit également dans une cabine insonorisée pour proposer des enregistrements à la qualité irréprochable.

La voix du bonus écologique pour MG Motor

Depuis le lancement de son activité, Gaëlle Horny a aussi bien pu poser sa voix sur différentes publicités, à l'instar du bonus écologique pour MG Motor, une marque de yaourt de Savoie, des motion designs à destination d'infirmières de blocs opératoires, des pharmacies installées au Maghreb et en Côte

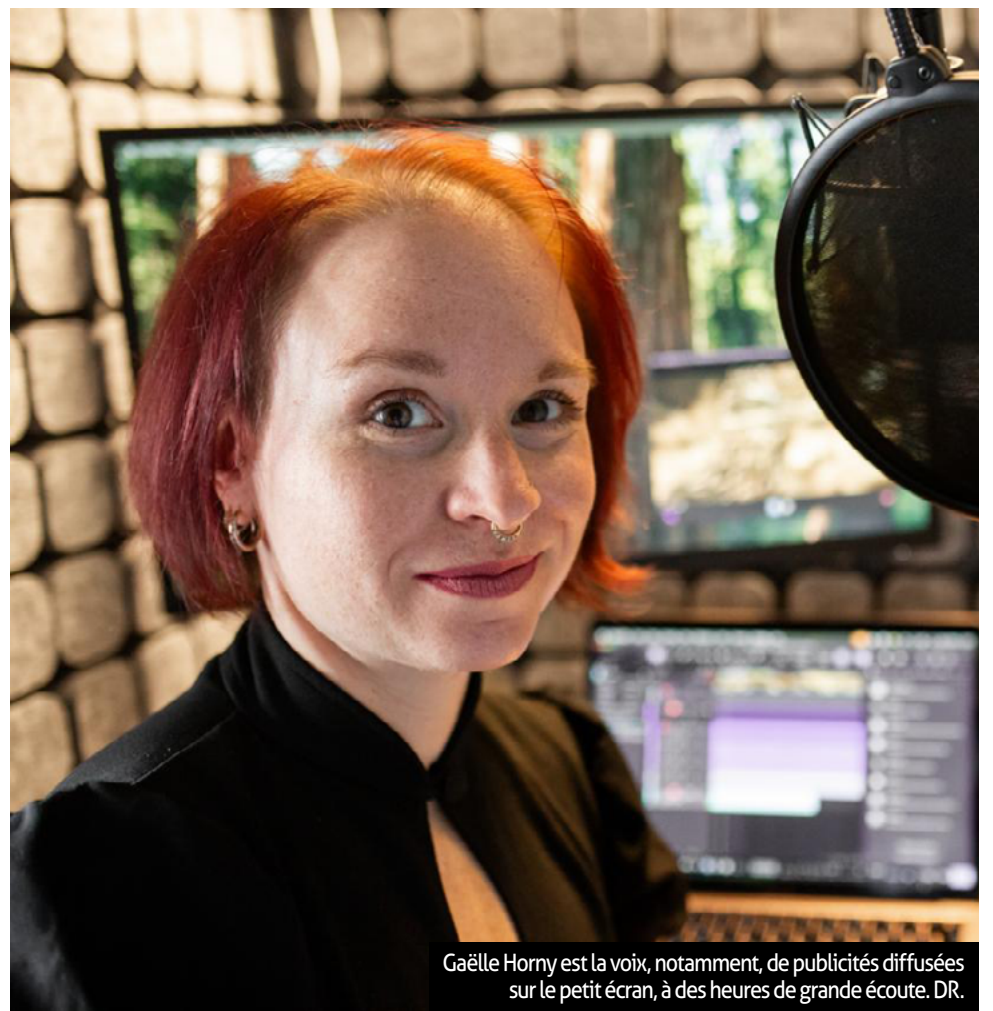
d'Ivoire, des modules de e-learning, des sessions de méditation pour une application dédiée... Aucune journée ne se ressemble. Ses commandes tombent à l'issue de castings, via des plateformes sur lesquelles elle charge son portfolio ainsi qu'en direct, par son site internet. « J'ai même enregistré en italien pour une discothèque. Le client voulait un accent français : il m'a envoyé un enregistrement, et j'ai répété ce que j'entendais » Si la plupart des enregistrements sont libres, certains sont dirigés en visio.

Une palette vocale en cours d'élargissement

Si la voix reste le facteur déterminant, disponibilité et réactivité sont elles aussi essentielles pour pouvoir durer dans ce métier. Chaque journée débute par un échauffement du haut du corps, une ouverture de la cage thoracique, des exercices de respiration qui lui permettent de ne pas être essoufflée lorsqu'il faut enchaîner les phrases longues notamment. La diction aussi est importante. « Ces exercices doivent être réguliers. Il faut aussi écouter ce qui se fait autour de nous. Avec l'Intelligence Artificielle, par exemple, les accueils téléphoniques tendent à disparaître, ce qui est dommage. Une voix humaine rend tout de même le message bien plus chaleureux. » Avec le temps et l'expérience, Gaëlle Horny enrichit sa palette vocale. « J'ai une voix médium-grave mais je suis capable de la rendre plus jeune. »

Se faire entendre davantage en local

Diffusée à travers le petit écran à des heures de grande écoute, Gaëlle Horny aimerait poser sa



Gaëlle Horny est la voix, notamment, de publicités diffusées sur le petit écran, à des heures de grande écoute. DR.

voix sur du documentaire. « J'adore les histoires criminelles, mais pour le moment j'ai une voix trop souriante. » En mars dernier, la jeune femme est allée se former à l'École de la Voix dans le Beaujolais. « C'était une semaine 100% micro. Cela m'a permis aussi de disposer de conseils, de bénéficier de regards extérieurs sur mon travail et de bosser de manière intensive. Nous sommes en home studio avec un directeur artistique et un ingénieur son qui gèrent la post-production et ils repèrent immédiatement les défauts. » La jeune

femme envisage également de prendre des cours de coaching à distance. Son ambition est de développer davantage de collaborations en local.

Emilie Jafrate

Gaëlle Horny

Place de la Libération - 68260 Kingersheim
gaellehorny-voixoff.fr
07 81 45 14 33

Abeille Assurances Saint-Louis : Céleste Fuchs, l'agent général tous terrains

Elle a fait toutes ses classes au cœur de l'agence Abeille Assurances de Saint-Louis. Apprentie, collaboratrice et désormais agent général, Céleste Fuchs est aujourd'hui aux manettes de cette agence de quatre personnes.



Céleste Fuchs a intégré la compagnie Abeille Assurances par la voie de l'apprentissage, avant de gravir tous les échelons, jusqu'à devenir agent général, le 1^{er} juillet 2023.

C'est pour un entretien que Céleste Fuchs pousse la porte d'Abeille Assurances à 17 ans. Un entretien qu'elle passe avec brio et qui lui permet d'intégrer l'équipe en tant qu'apprentie. En 2015, la jeune femme complète sa formation par une licence

transfrontalière, dans un contexte de changements. Collaboratrice jusqu'en 2023, elle reprend les rênes de l'agence au départ à la retraite de M. Jordan, en juillet, la même année. « Il m'a tout appris et il m'a toujours formée pour que je puisse reprendre

sa succession, souligne Céleste Fuchs. Il est mon mentor et je tiens à perpétuer ce qu'il m'a appris. »

Toujours au contact du terrain

Du haut de ses 29 ans seulement, Céleste Fuchs a changé de statut. Ses collègues sont devenus ses collaborateurs et son équipe est forte désormais de deux apprenties et deux salariées. « En l'espace de deux ans, j'ai pris dix ans de maturité, d'expérience et de connaissances », sourit-elle. Si son quotidien lui demande davantage de gestion, de responsabilité et d'obligations, la jeune femme continue de rester au contact de sa clientèle. « Lorsque je m'occupe d'entrepreneurs, je me rends toujours sur site. Cela me permet de comprendre leur activité, leurs besoins, et de pouvoir leur poser mes questions en direct. » Si la majorité des particuliers poussent la porte de l'agence, l'assureur se déplace néanmoins dans le cadre de demeures importantes, afin de pouvoir proposer des produits adaptés en cas de sinistre.

Des partenariats avec des entreprises suisses

Spécialiste du transfrontalier, Céleste Fuchs facilite également tout le pan administratif des Alsaciens qui travaillent en Suisse. « En 2015, lorsque la législation a changé, tout était flou. Au départ, notre rôle était surtout de partager nos informations. Aujourd'hui, nous avons noué des partenariats avec des entreprises suisses. Ils nous envoient leurs nouveaux salariés pour que l'on puisse les aider dans leurs démarches. » Abeille Assurances s'installe ainsi comme facilitateur auprès de ses clients, qu'ils soient industriels, commerçants, artisans ou particuliers. « Nous leur donnons des repères, nous les aidons et c'est bien ce qui me plaît. »

L'indépendance de l'agence, la force de la compagnie

Si elle conserve son indépendance, l'agence de Saint-Louis peut compter sur le réseau Abeille, la compagnie d'assurance la plus ancienne de France et ses inspecteurs experts chacun dans leur domaine. « J'ai par exemple bénéficié de la présence de l'un d'eux à l'occasion d'un rendez-vous avec un client agriculteur. Il m'a accompagnée sur le terrain, ce qui m'a permis aussi de renforcer mes connaissances. » Abeille Assurances est réputée notamment pour son assurance vie AFER Génération. « Nous suivons les actualités et les tendances. Notre prochaine nouveauté concerne la santé avec un contrat modulable dans lequel notre client peut renforcer les garanties de son choix, selon ses besoins. »

Spécialisations en cours

À Saint-Louis, l'équipe s'apprête à s'agrandir avec l'arrivée d'un nouveau collaborateur. Céleste Fuchs, elle, compte bien passer une certification supplémentaire pour se spécialiser davantage dans le domaine de l'entreprise. Chaque collaborateur d'Abeille Assurances est d'ailleurs soumis à 15h de formation minimum par an. À Saint-Louis, l'ambition est de continuer à développer le portefeuille professionnel tout en conservant et soignant les partenariats déjà installés.

Emilie Jafrate

Abeille Assurances

40, rue de Mulhouse - 68300 Saint-Louis
03 89 69 14 12
agences.abeille-assurances.fr/saint-louis/

LePériscopes
Le média des entreprises locales

PLEIN LES YEUX !

Avec notre nouvelle solution de communication mobile.

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

Scannez pour en savoir plus !

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

La Convention Energie signée entre la CCI Alsace Eurométropole et m2A pour accompagner les entreprises à soigner leur sobriété énergétique

La convention signée entre la CCI Alsace Eurométropole et m2A ouvre la possibilité à dix entreprises du territoire de bénéficier d'un accompagnement pris en charge par la collectivité composé d'une visite énergétique et d'un diagnostic photovoltaïque. Conseiller en énergie, Gabriel Deschoux en est l'interlocuteur expert.

Il avait été recruté dans le cadre du dispositif Baisse les Watts, qui dispensait les TPE et PME d'un conseil gratuit pour mener une politique d'économies d'énergie. Une mission de base qui a connu une fin prématurée



Gabriel Deschoux - conseiller en énergie de la CCI Alsace Eurométropole - accompagne les entreprises à soigner leur sobriété énergétique.

avec l'arrêt de ce dispositif. Mais la signature d'une convention cadre de partenariat entre la CCI Alsace Eurométropole et m2A le 26 novembre 2024 a permis à Gabriel Deschoux de poursuivre sa mission et de créer différents produits en faveur de la transition industrielle et écologique, l'un des axes principaux du partenariat scellé entre les deux institutions.

Aider les entreprises à savoir « à quelle porte frapper »

Il a ainsi conservé sa mission première qui est le conseil aux TPE et PME dans un souci d'économie d'énergie. La première étape consiste en une visite pour établir un premier contact et surtout prendre toutes les informations nécessaires à l'étape suivante, qui consiste en l'élaboration d'un rapport dans lequel sont présentées toutes les aides liées aux axes d'amélioration. Des axes d'amélioration classés par ordre d'importance. « Les entrepreneurs ont ainsi connaissance des démarches à réaliser mais aussi des aides mises à leur disposition pour y arriver. Ils savent à quelle porte frapper », explique le conseiller énergie.

La déclaration de mise en conformité obligatoire pour les entreprises du tertiaire

Gabriel Deschoux est également un conseiller de choix en ce qui concerne la déclaration de mise en conformité rendue obligatoire par le décret tertiaire pour toutes les entreprises de plus de 1000m² de ce secteur d'activité. « C'est de l'administratif mais aussi et surtout beaucoup de technique, souligne-t-il. Mon rôle est de compiler toutes les factures énergétiques de l'entreprise. Cela demande quelques journées de travail. L'idée est de sortir leur meilleure facture afin d'établir leur axe de référence. Cela permet d'alléger certains travaux. »

Un diagnostic photovoltaïque et la rentabilité liée

Le conseiller en énergie étoffe régulièrement son offre de services. C'est ainsi qu'est né le diagnostic photovoltaïque, une étude d'intérêt pour mesurer la rentabilité d'une installation. « Je prends un an de factures de l'entreprise, je rassemble toutes ces données, ainsi que les informations liées à l'éventuelle installation de panneaux qui passent par la surface de la toiture, le taux d'occupation, mais aussi l'inclinaison. » Un ensemble qui lui permet d'établir une projection de la production électrique et de l'autoconsommation de l'entreprise. Une étude détaillée jusqu'au retour sur investissement.

Tout connaître sur ses fournisseurs d'énergie à travers une session de coaching

Depuis mars dernier, Gabriel Deschoux propose une séance de coaching d'une heure en visio pour apprendre à négocier ses contrats auprès de ses fournisseurs d'énergie. Un coaching qui débute par la lecture et surtout l'analyse de ses factures. « Les entreprises s'arrêtent au prix en euros. J'attire leur attention sur les

kilowattheures, le pic de charge aussi. On se rend compte parfois qu'il existe une importante consommation la nuit, sans raison. » Les conditions de résiliation, la présence d'un service client et les modes de paiement constituent les autres points de vigilance.

Bilan carbone et les préconisations liées

Depuis le mois de juin a été lancé le bilan carbone lié à l'activité d'un site. Tout est pris en compte, des sources de combustible aux éventuelles fuites comme celles des climatiseurs, jusqu'aux véhicules de l'entreprise... « Je sors ensuite des graphiques que j'analyse, et que j'accompagne de préconisations d'actions à mener pour lutter contre les gaz à effet de serre. » Une offre qui concerne tout secteur d'activité.

Un accompagnement pour de nouveaux candidats

Concrètement, la convention signée entre m2A et la CCI Alsace Eurométropole a permis d'accompagner des entreprises du territoire à la fois sur la partie visite énergétique et sur le photovoltaïque. « Nous avons par exemple pu accompagner une entreprise de vente de matériel informatique, dont le bâtiment n'était pas isolé. Dans les pièces occupées, les fenêtres étaient de véritables passoires... Je leur ai remis mes recommandations en leur proposant également une proposition de coaching pour les accompagner dans une renégociation de leurs contrats d'énergie. » Dix nouvelles places ont été ouvertes pour un accompagnement gratuit composé de cette visite énergétique et du diagnostic photovoltaïque. Dans ses recommandations, Gabriel Deschoux rappelle bien souvent aussi de nombreux gestes simples à réaliser au quotidien.

Emilie Jafrate

g.deschoux@alsace.cci.fr
06 59 37 45 93

Le virage à 360° d'Emilie Rabczynski, dirigeante de Kabelec, l'expert des systèmes de connexion complexes à haute valeur ajoutée à Aspach-Michelbach

La conception de cordons en petites et moyennes séries est le cœur de métier de Kabelec. Une société familiale créée en 2000 et entre les mains d'Emilie Rabczynski depuis 2017.

Passionnée d'Histoire, Emilie Rabczynski occupe plusieurs postes dans le secteur de la culture. « C'était passionnant, mais je n'avais aucune perspective d'évolution », se souvient-elle. Kabelec lui permet de rajouter du challenge à sa

vie professionnelle. Elle se forme à l'Ecole des Managers de Mulhouse, ce qui lui permet de gagner en compétences en matière de comptabilité et de management, avant d'intégrer la société familiale en 2010. Elle en prend la direction sept ans



Emilie Rabczynski a repris l'entreprise familiale en 2017, en s'appuyant sur des équipes de confiance, déjà en place.

plus tard. « Je ne suis pas une technicienne, mais je me suis entourée de personnes compétentes. »

La culture de l'exigence

Une équipe de confiance, forte de vingt personnes, qui l'accompagne au quotidien et qui dispose de compétences en câblage, en intégration, aussi bien qu'en électronique. « Nous connaissons peu de turn-over. Notre plus ancien collaborateur a 25 ans d'ancienneté. Ici, nos équipes se forment en interne et apprennent en permanence », souligne la dirigeante. La moitié de ses effectifs est d'ailleurs formée à la norme IPC 620 (la norme du standard international de référence pour le câblage dans l'industrie électronique, ndlr). « Cela nous permet d'avoir le même langage que de grands donneurs d'ordres qui ont cette exigence-là. »

Du sur-mesure en petites et moyennes séries

Le cœur de métier de Kabelec est la confection de systèmes de connexion complexes et leur intégration en sous-ensembles. La société haut-rhinoise ne réalise que du sur-mesure en petites et moyennes séries, ce qui lui permet d'adapter sa production au client. Une société à l'écoute de son marché, de ses besoins, et force de proposition, par son œil industriel. « Notre taille nous permet de modifier un produit en cours de production qui aurait besoin d'un réajustement. » L'agilité, mais aussi la réactivité, constituent les forces de Kabelec. « Même si nous sommes dépendants des délais de livraison de la matière première, nos clients savent que nous mettrons tout en œuvre pour les livrer rapidement. »

Le soutien du Groupe Ingelec

En 2022, Kabelec se rapproche de la société Ingelec, spécialiste, elle aussi, de la connectique

industrielle. Un rapprochement qui permet non seulement de mutualiser certains achats et certaines compétences mais aussi d'élargir le panel de solutions pour leurs clients. « Nous pouvons désormais passer sur de grandes séries au besoin et à l'inverse, proposer des petites séries en cas de volumes plus modestes. Faire partie de ce groupe est un véritable moteur. Nous avons la même vision et les mêmes valeurs. » Une intégration qui prend tout son sens aussi dans des demandes spécifiques de fabrication française. Certains produits sont terminés dans les ateliers d'Aspach-Michelbach pour répondre à cette exigence.

Au cœur du médical, de l'aéronautique, du nucléaire et de la robotique

Kabelec est présent sur les marchés du médical et de l'aéronautique. Les domaines du nucléaire et de la robotique commencent également à s'ouvrir à elle. Elle répond aux besoins de grands donneurs d'ordres, de groupes internationaux aussi bien que de start ups ou de PME locales. Un marché pour lequel la société a passé de nombreuses certifications : ISO 9001, ISO 45 001 et ISO 18 001, gages d'exigence en termes de qualité, de sécurité et d'environnement.

Kabelec pousse les murs

La suite ? Emilie Rabczynski a pour projet de construire une extension de 400m² au bâtiment existant. Une extension qui permettra à Kabelec de rationaliser ses flux de production et de poursuivre sa croissance par l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles compétences. Un technico-commercial a également rejoint les effectifs afin de développer de nouveaux marchés. L'ambition est également l'intégration de nouveaux collaborateurs en fabrication, production et électronique. La décarbonation reste un sujet pour les années à venir, avec la mise en place d'un plan de réduction de l'empreinte écologique de la société.

Emilie Jafrate

Kabelec
290, rue Auguste Scheurer Kestner
68700 Aspach-Michelbach
03 89 50 68 70
kabelec.com

2ao Entreprise de Johanna Lamboley : redonner du sens au travail, une mission guidée par l'humain

Après une carrière dans les ressources humaines, Johanna Lamboley a choisi de se reconvertir pour accompagner les autres à travers leurs propres transitions professionnelles. Elle a fondé 2ao Entreprise, avec une conviction forte : remettre l'humain au cœur des parcours de travail.



Johanna Lamboley, facilitatrice de transitions professionnelles.

Ancienne RH, Johanna Lamboley a fait le pari de la reconversion pour accompagner à son tour celles et ceux qui traversent des périodes de doute professionnel. Un virage personnel devenu projet

d'entreprise, avec comme fil rouge : la dignité des parcours. Johanna Lamboley n'a pas toujours été à son compte. Après plusieurs années passées dans les ressources humaines, elle choisit de changer

de cap. Une transition personnelle, initiée par un bilan de compétences, qui la mène vers la création de 2ao Entreprise, sa propre structure d'accompagnement. Loin du prêt-à-penser, Johanna bâtit un cadre souple, profondément ancré dans le réel des situations humaines : reconversion, burn-out, chômage, réorientation, retour après maladie ou maternité... Son approche : accueillir sans juger, écouter sans plaquer de solution toute faite. « Ce que je propose, c'est un espace de respiration », résume-t-elle. « Un lieu où l'on peut déposer ce qui pèse, déconstruire les croyances limitantes et se réapproprier son parcours. »

Du terrain RH à la mise en mouvement

Elle connaît bien les arcanes de l'entreprise : gestion des entretiens annuels, des bilans professionnels, accompagnement des salariés en rupture. Elle parle aussi bien le langage de l'employeur que du salarié. « J'arrive, je suis neutre : pour les chefs d'entreprise, je représente un regard extérieur, pour les salariés, une personne de confiance. De toute manière, si je dois dire quelque chose, je le dis. On se fixe des objectifs et je les mets en place. » Une neutralité qui lui permet aussi de renouer le dialogue, lorsque celui-ci est rompu dans une entreprise. Elle s'est spécialisée dans le coaching individuel, le travail de projection, l'aide à la reconstruction de l'estime professionnelle. À Toulouse, elle a su se construire un réseau constitué de professionnels d'univers divers. « Les psychologues et les médecins du travail, par exemple, m'envoyaient des salariés qui reprenaient leur emploi après une maladie. J'ai pu ainsi aider des chefs d'entreprise à les réintégrer en aménageant leurs postes. » Un modèle qu'elle souhaite désormais dupliquer à Mulhouse.

Un accompagnement sans injonction

Johanna se positionne comme une facilitatrice de transitions. Elle travaille avec des outils concrets, mais c'est l'humain qui guide sa posture. « Je ne cherche pas à faire entrer les gens dans des cases. On part de leur réalité, de leurs besoins du moment. » Elle ne promet pas un "nouveau job" en dix séances. Parfois, le chemin passe par des étapes inattendues : oser ralentir, identifier un petit plaisir oublié, se remettre à écrire ou marcher en forêt. Redonner de la valeur à ce qui semblait anodin, c'est souvent là que renaît l'envie. « J'ai ainsi pu accompagner la gérante d'un hôtel qui cherchait à vendre. Ce qu'elle aimait elle, c'était l'animation, l'accompagnement de personnes en situations de handicap mais elle a mis tout cela de côté pour reprendre l'établissement de ses parents. Elle a finalement renoué avec ses rêves d'ado et gère aujourd'hui un mas avec des chevaux dans le Gard, dans lequel elle accueille des groupes de personnes en situation de handicap. »

Un modèle d'équilibre à construire

Dans ses accompagnements, Johanna évoque volontiers le modèle suédois, où le travail n'est pas un absolu mais une composante parmi d'autres de la vie. Elle cite aussi les limites d'un monde trop centré sur la performance, l'urgence, la rentabilité. « Mon objectif, ce n'est pas de rendre les gens plus "employables", mais plus libres et plus conscients de leur valeur. » Elle-même revendique une forme d'indépendance : peu de communication, un bouche-à-oreille solide, et une fidélité à ses convictions. « Je préfère avoir moins de clients, mais garder un cadre éthique. »

Emilie Jafrate



2ao Entreprise
68200 Mulhouse
06 32 79 12 35
2ao-entreprise.com

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE À LA PORTÉE DE VOTRE ENTREPRISE AVEC CCI CAMPUS ALSACE !

Donnez à votre entreprise les clés pour tirer pleinement parti de l'intelligence artificielle grâce à un parcours de formation conçu par CCI Campus Alsace.

Nous vous proposons un programme complet, organisé en modules pratiques pour intégrer l'IA dans vos activités : automatisation des tâches, analyse de données, création de contenus, appui au recrutement, management à l'ère de l'IA et innovation en formation.

Objectif : vous aider à exploiter concrètement le potentiel de l'IA pour accroître l'efficacité et la performance de votre organisation.

CONSULTEZ NOTRE OFFRE IA

Pourquoi choisir les formations IA de CCI Campus ?

- Des intervenants experts reconnus dans le domaine de l'intelligence artificielle
- Des programmes de formation concrets pour une application immédiate
- Une flexibilité d'organisation : en présentiel, à distance ou au sein de votre entreprise

ccicampus.fr • 03 68 67 20 00 | #ccicampusalsace

LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EUROMETROPOLE

La certification Qualifelec renouvelée pour JF2C Group : un gage de qualité et de confiance !

JF2C Technique & Dépannage confirme son engagement en faveur de l'excellence en obtenant à nouveau la **certification Qualifelec***.

Gage de sérieux, de compétence et de conformité, cette distinction souligne la qualité du travail de ses équipes et leur capacité à répondre aux exigences techniques les plus actuelles.

Grâce à une expertise solide et une formation continue, **JF2C Group' propose des solutions électriques performantes et durables, en toute sécurité.**

Ce renouvellement renforce la confiance de ses partenaires – bailleurs, collectivités, particuliers – et soutient sa stratégie orientée vers la qualité et la fiabilité.

* Qualification selon référentiel : Installations Électriques Logement Commerce Petit Tertiaire - LCPT

Vous avez un projet en rénovation électrique ? Contactez-nous au : 03 89 34 35 70

JF2C Group'
Un nom... des métiers !

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

Membre SYNTHESE ENTREPRISES D'ÉQUIPEMENT



Plaider pour l'humain : la mission d'**Emmanuelle Rallet**, avocate du travail à Mulhouse

Elle voulait plaider au pénal mais c'est dans le droit du travail et de la protection sociale que Maître Rallet a fait carrière. Une matière à la fois juridique, technique et humaine. Un droit vivant dans lequel l'avocate s'épanouit pleinement.



Avocate du droit du travail et de la protection sociale, Maître Rallet place son écoute et son empathie au service des salariés, aussi bien que des employeurs en crise.

« En 5^{ème} déjà, je faisais des faux procès avec ma cousine », se souvient d'emblée Emmanuelle Rallet, tout sourire. Une appétence pour la justice et la volonté d'aider les autres qui a émergé très tôt. Elle rêvait de faire du pénal, elle en a d'ailleurs suivi la spécialité. « C'est une matière

très technique, très humaine aussi. On est confronté à l'être humain dans le pire, je me suis vraiment éclatée dans cette spécialité. » C'est pour le droit du travail et la sécurité sociale que l'avocate s'est finalement prise de passion. Une passion qu'elle doit à Daniel Baum, son "papa professionnel".

« Il m'a tout appris, glisse-t-elle avec gratitude. Il m'a transmis ses compétences, ses stratégies, son humanité. » Et lorsque sonne l'heure de la retraite, il choisit d'associer à son étude la jeune femme alors âgée d'une trentaine d'années.

« J'ai appris à être sûre de mes choix »

Emmanuelle Rallet reste associée de ce cabinet entre 2009 et 2020. Une aventure entrepreneuriale qui lui permet de grandir. « Je me retrouvais au cœur d'un navire, au milieu d'hommes plus âgés et je prenais la suite de Maître Baum. Je savais que j'étais attendue au tournant. J'ai vécu le syndrome de l'imposteur, mais j'ai surtout appris à être sûre de mes choix. » Elle s'est imposée dans ce monde d'hommes par son travail et ses compétences. En 2020, l'avocate saisit l'opportunité de s'installer aux côtés de Maître Marchal et de créer un cabinet dans lequel toutes deux travaillent en totale indépendance, mais en complémentarité aussi.

« Un droit vivant »

L'avocate défend aujourd'hui aussi bien les salariés que les employeurs. « Le droit du travail allie le juridique et la technique à l'humain. C'est un droit vivant. » L'écoute reste à la base de toute affaire. La première étape est de rassurer, puis d'éclairer. « J'exerce un métier de conflit. Lorsque quelqu'un vient me voir, c'est qu'il est en crise. » Chaque affaire est différente, aucune ne se ressemble. Son fil rouge reste de voir ses clients revenir avec le sourire, à la fin d'une procédure.

« Comment transformer l'échec »

Lorsqu'elles sont prises assez tôt, certaines crises peuvent être désamorçées. « Une salariée, un jour, est venue me voir. Elle a tout mis sur la table en présence de son employeur et nous avons trouvé les solutions. » Enormément de contentieux se règlent aujourd'hui aussi à l'amiable. Bien souvent, Maître Rallet aide ses clients à dépasser leur rancœur. « La perte d'un emploi, par exemple, est un véritable traumatisme. Je demande alors à mon client quelle est sa finalité, comment transformer l'échec. »

Des urgences à gérer

Un métier qui demande un important travail de recherche et d'écriture. « J'apprécie les après-midis sans rendez-vous. Je m'enferme dans mon bureau

et je prends le temps de m'imprégner du dossier. » Certains demandent beaucoup de temps, de l'adaptation aussi, suivant leur évolution. Avocate du droit du travail, c'est aussi des urgences à gérer. « Cela peut être un employeur qui appelle parce qu'il a une grève à gérer, ou alors une société qui appelle à l'aide parce qu'un de ses salariés est tombé d'un toit... »

« Je déteste perdre »

Exercer le métier d'avocate, c'est aussi parfois perdre. « Certains dossiers, je sais qu'il y a un risque. Et lorsque je sens que c'est perdu d'avance, je préviens. » Chacun de ses échecs entraîne une véritable remise en question de sa pratique, de ses connaissances aussi. L'échec, Maître Rallet l'aborde d'un point de vue technique. « Je déteste perdre. Mais quand on a perdu, j'appelle mon client. Il faut assumer, c'est un principe. J'essaie de l'expliquer et on débrieife ensemble. Lorsque je plaide, d'ailleurs, je demande à mes clients de venir. Cela leur permet de comprendre qu'ils sont entendus et défendus. Je tiens à les rendre acteurs de leur procès. »

Les FCE pour « partager nos expériences, décharger et nous libérer »

Emmanuelle Rallet est une femme d'engagements. Elle intègre le réseau Femmes Chefs d'Entreprises. « Même si nos métiers sont différents, nos entreprises, c'est comme un enfant que l'on accompagne. Ce réseau nous permet de partager nos expériences, de décharger, de nous libérer. » Elle assure la présidence des FCE pendant quatre ans. « C'était quatre années d'éclate totale, sourit-elle. J'y ai découvert le métier de cheffe de projet. » C'est ainsi qu'est né le concours d'Ailes à Elles, l'entrepreneuriat au féminin.

Emilie Jafrate



Rallet avocat

Parc des Collines - West Park
2, Avenue de Strasbourg - Entrée A
68350 Brunstatt-Didenheim
rallet-avocat.fr
03 67 35 07 47

SAFE TRÖÖPER

Et si un jeu vidéo pouvait vous aider à éviter des accidents ?

Intrigués ? Contactez nous !

www.safetrooper.com

MAISON THOMAS
TRAITEUR | ÉVÉNEMENTS | BOUTIQUE
DEPUIS 1987

Fêtes d'été ou soirées clients, autour du BRASERO

traiteur-thomas.fr

OPEN EXTRA STOCKAGE
LA LOCATION DE BOX AU M

PROFITEZ DE L'ÉTÉ POUR LOUEZ UN BOX

03 89 311 811 www.extrastockage.com

De la technique à la personnalisation : Jérémie Martin impose le style **Cuisine Plus** à Wittenheim

Son histoire avec la cuisine démarre en 2009. Jérémie Martin occupe tous les métiers et gravit les échelons dans le secteur, au sein de grands groupes. En juin 2024, il s'associe avec Samir El-Koubaa, pour ouvrir les portes de Cuisine Plus, à Wittenheim.

Un jour, les planètes étaient alignées. Tout était réuni pour l'implantation de Cuisine Plus à Wittenheim. Un projet riche de challenges. « Il est le plus vieux franchisé de France et fer de lance de la cuisine en France il y a 40 ans, souligne Jérémie

Martin. Depuis, d'autres marques ont surtout pris le dessus en termes de marketing. » C'est ainsi qu'il s'associe à Samir El-Koubaa, un poseur avec lequel Jérémie Martin avait travaillé par le passé pour implanter Cuisine Plus en juin 2024.



Jérémie Martin (au centre), entouré de son équipe, au cœur de leur showroom à Wittenheim.

Qualité et garanties identiques pour trois gammes de cuisine différentes

La frustration, Jérémie Martin l'a connue sous différentes enseignes, qui ne proposaient qu'une seule gamme. Cuisine Plus, elle, mise tout sur trois gammes différentes dont le point commun reste la qualité et les garanties. La première gamme débute à 4000 euros, la deuxième à 7000 et la troisième à 20 000. Leur différence ? Le nombre de références : 400 pour la première gamme, 4000 pour la deuxième et sans limite pour la dernière. « Notre cuisine haut de gamme est incroyable. Elle est 100% sur mesure avec une personnalisation, de la profondeur des tiroirs, aux couleurs, en passant par les gorges en bois ! Il ne faut pas oublier qu'un client va payer les options mais aussi tous les moyens techniques mis en œuvre derrière. »

Le conseil et le service pour se démarquer

La philosophie Cuisine Plus, c'est le conseil. Jérémie Martin et ses collaborateurs apportent un soin tout particulier au service. Un service qui doit être exemplaire, accompagné d'un véritable art de la technique. « Nos vendeurs doivent pouvoir expliquer le marché de la cuisine », souligne le co-gérant. Ils sont trois vendeurs, une assistante administrative, et une apprentie à travailler aux côtés de Jérémie Martin. Une équipe de quatre poseurs œuvre sur le terrain aux côtés de Samir El-Koubaa le deuxième co-gérant de Cuisine Plus Wittenheim. Deux co-gérants complémentaires. Dans son management, qu'il veut avant tout humain,

Jérémie Martin a scindé les différents métiers. « Mes vendeurs assurent la vente et moi je prends le relais pour gérer toute la technique ensuite. »

Une cuisine référence installée au sixième étage d'une résidence à Saint-Louis

Cuisine Plus a su conquérir un marché entre Colmar et Belfort avec quelques chantiers plus anecdotiques sur Paris, dans le Jura ou encore du côté de Vesoul. L'essentiel de sa clientèle est composé d'investisseurs, de primo-arrivants et de particuliers. Pour l'heure, son chantier référence reste une cuisine avec du granit installée à Saint-Louis, au sixième étage d'une résidence, entièrement personnalisée. « Et nous avons changé plaque et four en toute dernière minute sans pour autant chipoter sur le bon de commande. »

Le souci de faire évoluer les équipes

Jérémie Martin ambitionne l'ouverture de deux autres magasins. « J'ai réservé les secteurs de Colmar et Belfort auprès du groupe. J'ai envie de prendre de la hauteur. Le jour où j'aurais trois magasins, j'en serai le directeur technique. J'ai aussi à cœur de faire monter mes équipes en place et de passer mes trois vendeurs actuels en tant que responsables de magasins. » Côté produits, Jérémie Martin est en quête de la perle rare pour la réalisation de placards entièrement sur mesure. Le co-gérant mise aussi énormément sur sa troisième gamme, la plus haute. « Elle est la moins connue mais celle que l'on peut véritablement faire grandir et évoluer dans le temps. Ce sont des produits pour lesquels nous sommes recommandés et nous attirons par le bouche à oreille. » Cuisine Plus vient tout juste d'écrire les premières lignes de son histoire.

Emilie Jafrate

Cuisine Plus

11, rue de Soultz - 68270 Wittenheim
03 89 50 85 99
cuisine-plus.fr

Baguette Box à Schlierbach, le goût du pain livré... et de nombreux défis relevés par **Vincent Hengy**

Derrière Baguette Box, il y a d'abord une idée simple : proposer du pain frais livré chaque matin, dans des box installées devant les habitations. Mais il y a surtout un homme : Vincent Hengy, entrepreneur alsacien passionné de logistique, qui a su bâtir un modèle hybride entre savoir-faire artisanal et efficacité opérationnelle.

Installée à Schlierbach, l'entreprise collabore avec des boulangers locaux comme La Meunière de Dannemarie ou la boulangerie G à Hagenthal-Bas, ainsi que des fournisseurs français qui tra-

vaillent uniquement avec des boulangers, et non la grande distribution. Le 100% français, du frais et cuit du jour sont les maîtres mots de Baguette Box Sud Alsace.



Vincent Hengy, co-dirigeant de Baguette Box Sud Alsace, aux côtés d'une de ses collaboratrices, Camille Gebhard, commerciale.

L'onde de choc Baguette Box... et la résilience

Quand la société Baguette Box nationale fait faillite, le coup est rude : l'équipe locale perd brutalement une partie de ses clients. Vincent Hengy décide alors de revoir son organisation. Il retire certaines zones, cesse les collaborations trop fragiles, mais augmente aussi le prix de l'abonnement, passant de 6,90 € à 9,90 € – un prix plus juste, mais pas sans conséquences. « Ces trois changements nous ont fait perdre des clients », reconnaît-il sans détour. Pourtant, il s'adapte, recompose ses équipes et remonte la pente. « Au moment d'augmenter le prix de l'abonnement nous avons proposé une alternative, par le biais de frais de livraison. Cela nous a permis de conserver des clients qui se seraient désabonnés. »

Une organisation millimétrée

Vincent Hengy a également développé un catalogue de produits sélectionnés avec soin : une dizaine de pains spéciaux, des baguettes blanches, des pains burger, des produits de saison... Pains et viennoiseries sont ainsi cuits sur place, ce qui lui permet de se montrer autonome. Par ce système, il n'est plus confronté aux invendus. « Cela nous permet également de varier la carte avec des nouveautés. Nous avons par exemple fait entrer des cookies. » Des produits réguliers, à la cuisson maîtrisée, gage de fraîcheur et qualité. Un système mis en place depuis presque trois ans déjà et qui lui a permis de supprimer les invendus. L'entreprise affiche désormais un modèle solide, local, et en constante évolution. Et surtout, un lien fort conservé avec les artisans : « Même ceux avec qui nous avons dû arrêter ont gardé de bonnes

relations avec nous. Le volume était devenu trop important pour eux, mais le respect est resté. »

Un modèle humain avant tout

L'entreprise a connu des moments difficiles : à son creux, elle livrait 600 box, contre 900 auparavant. Elle est remontée à 800 box, en misant sur la transparence, l'écoute, et la fidélité. Des anecdotes, Vincent en a à la pelle, comme ce matin d'anniversaire où l'équipe a glissé une carte dans la box avant l'aube, pour que le mari découvre sa surprise avant d'aller travailler. « Ce contact humain, c'est notre ADN », résume-t-il. Trois livreurs assurent désormais les tournées six jours sur sept, et les commandes peuvent être passées jusqu'à 20h la veille, sauf dans le secteur de Dannemarie où le boulanger doit avoir avant les commandes avant 17h.

Des distributeurs pour faire découvrir les produits sélectionnés par Baguette Box Sud Alsace

Parmi les pistes d'avenir, l'implantation de distributeurs à pains et petits pains dans certaines zones éloignées des boulangeries. « Cela nous permettrait de les alimenter avec nos produits et de les faire découvrir par la même occasion, glisse Vincent Hengy. Nous avons toute une gamme de produits que l'on ne trouve pas ailleurs et souvent, par habitude, les gens ont du mal à y venir. » Si Baguette Box a su redresser la barre auprès du particulier, l'ambition est d'étoffer les tournées et de développer le secteur du professionnel avec le même concept, mais une flexibilité accrue.

Emilie Jafrate

Baguette Box Sud Alsace

4, Allée de la Hardt - 68440 Schlierbach
06 11 90 97 76
Baguette Box - Sud Alsace

Les Hêtres Pourpres de Frédéric et Valérie Stempfel : un village de kotas pour des nuits insolites au cœur de la vallée de Thann

Situé dans la commune de Bitschwiller-lès-Thann, au pied des Vosges, Le Domaine Les Hêtres Pourpres invite à un véritable dépaysement, grâce à ses kotas finlandais, offrant une expérience unique au cœur de la nature.

Tout commence en 2016, lors de la découverte du kota, un abri de chasse finlandais transformé en espace grill au sein d'une zone industrielle. Cette rencontre marquera durablement Frédéric Stempfel qui transforme l'idée en projet. C'est ainsi que naît le Domaine Les Hêtres Pourpres, au cœur du parc de leur maison bourgeoise, bordée d'arbres centenaires. Un lieu qui rappelle l'essor industriel de la vallée de la Thur. L'ancien terrain de tennis a ainsi laissé place à un village pittoresque composé de cinq kotas aux formes variées, offrant une ambiance finlandaise avec vue sur le Thannerhubel.

Le Kota Grill, un espace multifonctions

Le Domaine propose différents types de Kotas, pouvant accueillir de deux à six personnes : Les Kotas Acacia et Frêne, conçus pour deux personnes, le Kota Hêtre pour quatre et le Kota Chêne pour six personnes. Ces hébergements insolites, alternant entre chambres d'hôtes et gîtes avec cuisines intégrées, permettent aux visiteurs de choisir leur niveau d'autonomie. Le Kota Grill, quant à lui, est un espace multifonctions qui peut accueillir jusqu'à dix personnes. Utilisé comme salle à manger autour du grill, il est aussi le lieu dans lequel on débute sa journée, petit déjeuner à la clé, selon les préférences des hôtes. En complément, un espace bien-être avec jacuzzi et

sauna face aux montagnes vosgiennes, invite à la détente après une journée de découvertes.

Des musiciens pour premiers visiteurs

C'est en 2022 que ce village de Kotas accueille ses premiers visiteurs. Un moment mémorable, marqué par la venue de musiciens souhaitant enregistrer un morceau dans une acoustique hors du commun. Rapidement, le Domaine attire une clientèle variée, principalement étrangère d'abord, puis de plus en plus d'adeptes des hébergements insolites, notamment après la pandémie. « Les gens voyagent davantage, mais sur des durées plus courtes et souvent plus près de chez eux », expliquent les Stempfel. Une des surprises les plus inattendues fut l'arrivée d'une maman de six enfants, venue à pied, pour profiter d'une parenthèse de tranquillité dans un kota perché. « Elle est venue ici pour décompresser et évacuer. Jamais, nous n'aurions pensé qu'un voisin vienne à pied, s'offrir une parenthèse dans notre Domaine », se réjouit le couple.

Un village privatisé pour des événements d'entreprises construits sur mesure

Le Domaine Les Hêtres Pourpres se prête également à la privatisation pour des événements d'entreprises ou des séjours de cohésion. Frédéric



Avec leur Domaine Les Hêtres Pourpres, Valérie et Frédéric Stempfel proposent une expérience touristique insolite, à travers des nuitées au cœur de kotas finlandais mais pas que...

et Valérie ont su créer un réseau de partenaires locaux, permettant de personnaliser chaque séjour selon les envies des clients. « Nous avons sélectionné de bonnes tables, des artisans locaux, des associations sportives, des sentiers de randonnées dans les Vosges... Nous pouvons répondre à toutes les demandes, sans mauvaises surprises. Notre vallée est riche et nous avons à cœur de la faire découvrir ». Chaque séjour peut ainsi être construit à la carte, de l'hébergement

aux repas en passant par les activités de loisirs. Les Stempfel prévoient d'élargir leur offre culinaire, avec des spécialités telles que du saumon fumé, de la paella, ou encore de la raclette, à déguster dans leur fameux Kota Grill.

Emilie Jafrate

Domaine Les Hêtres Pourpres
2, rue de la Gare - 68620 Bitschwiller-lès-Thann
07 68 16 11 07
gites-kotas-alsace.fr

ENTRE PROS,
nous vous accueillerons toujours
les bras ouverts !



Comprendre et accompagner les entrepreneurs dans un monde en mutation c'est notre mission !

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 7, rue du Pont d'Aspach
MASEVAUX-NIEDERBRUCK BURNHAUPT-LE-HAUT

Tél. : 03 89 36 64 63 - Courriel : 03530@creditmutuel.fr



Hangars et bâtiments agricoles

Installation en toiture et ombrière

Bâtiments publics

Centrales au sol

L'expertise solaire au service des professionnels.



03 89 07 39 20
axiome-photovoltaïque.fr

Le Beau Détour, le meilleur du savoir-faire de dix spécialistes du second œuvre exposé à Mulhouse

Imaginez dix entrepreneurs du bâtiment, spécialistes du second œuvre, exposant le meilleur de leur savoir-faire dans un bel espace, au cœur de Mulhouse. Ce lieu existe bel et bien, et il s'appelle le Beau Détour.

Il a fallu une année à Carine de Marin pour donner naissance à son Beau Détour, début 2023. Un lieu qui n'existe nulle part ailleurs, et dans lequel s'exposent dix entreprises du bâtiment, spécialisées dans le second œuvre.

Des métiers portés par l'intelligence de la main

Wereystenger, Wanner Agencement, Sondenecker, Koch Electricité, Henry (partenaire exclusif des saunas Klafs), Forgiarini SAS, Carine de Marin, Décolighting et Michelsonne, ont été les premières entreprises cooptées. Fin 2024, deux nouvelles sociétés ont été intégrées : ADC Innovations pour la partie métal, et Art et Faïence pour tout ce qui concerne l'art de la cheminée et du poêle. « Toutes ces entreprises sont complémentaires, avec un vrai savoir-faire », souligne Carine de Marin. Des métiers portés par l'intelligence de la main mais avec cette touche d'innovation en plus. « Toutes ont une histoire à raconter, une belle réputation et surtout, nous sommes tous capables de travailler ensemble », ajoute-t-elle.

Un lieu privatisable aussi pour les architectes et décorateurs d'intérieur

Lieu d'exposition, le Beau Détour peut tout aussi bien devenir un bureau annexe. Sa position en cœur de ville est idéale. « Les lieux sont régulièrement privatisés. Wanner reçoit ses clients

mulhousiens ici, tout comme Koch Electricité. ADC est installé à Wittenheim, mais il ne dispose pas de showroom et puis dans ses ateliers il fait très froid l'hiver et très chaud l'été. » Un lieu qui peut tout aussi bien être privatisé par des architectes et décorateurs d'intérieur, « d'Alsace, de France et d'ailleurs ». « Ils ont accès au café, au wifi, au nuancier et à notre matériauthèque, souligne Carine de Marin. Et à la confidentialité. »

Une approche différente des projets

Le centre-ville permet aussi de capter un public de particuliers. Des particuliers accueillis par Emilie Klein, aux heures d'ouverture. « Je connais les métiers et les histoires de chacun d'entre eux, souligne-t-elle. Cela me permet d'aiguiller au mieux les clients selon les demandes, les envies, les besoins. » Emilie Klein a d'ailleurs passé deux jours aux côtés de chacun de ces artisans pour capter l'essence même de leurs métiers respectifs. « Nous avons une approche différente des projets. Nous prenons le temps et nous valorisons chacun d'entre eux. Les gens apprécient d'ailleurs lorsque le dirigeant ou son bras droit les rappellent après leur passage. »

Les "Capsules" du Beau Détour et les Soirées Collab' pour dynamiser les lieux

Parce qu'un showroom peut vite devenir désuet, les forces vives du Beau Détour ont créé leurs capsules. Le principe ? Tous les trois à quatre

mois, une décoratrice - sélectionnée sur dossier - vient apporter sa touche à la vitrine. « Nous la co-créons puisque l'idée aussi est de faire appel aux compétences du groupe », précise Carine de Marin. Cinq Soirées Collab' sont également organisées courant 2025. Un moyen d'attirer le professionnel auquel quatre membres du

Beau Détour développent une thématique technique. « Nous avons tous tout le temps la tête dans le guidon. Nous n'avons pas le temps de nous renseigner sur les nouveautés. Nous n'avons plus non plus le temps de discuter avec nos amis architectes, puisque nous courons de chantier en chantier... » Le Beau Détour permet de s'offrir ce temps-là et de partager autour de ces savoir-faire ancestraux qui ne cessent d'innover.

Emilie Jafrate

Le Beau Détour

4, rue de la Somme - 68200 Mulhouse
lebeaudetour.fr
03 89 32 10 78
06 22 29 11 22



Emilie Klein (à gauche), gère l'accueil de clients aux horaires d'ouverture, et Carine de Marin est elle, à l'initiative de ce showroom collaboratif, dont le savoir-faire, l'intelligence de la main, l'excellence et l'innovation constituent le fil rouge.

Assurance & Protection Épargne & Retraite

abeille
ASSURANCES

**Spécialistes des
assurances
PROFESSIONNELS
& ENTREPRISES**

Vos agents Généraux ABEILLE Assurances proches de vous !

Emmanuel LEMBERGER
Matthieu LEMBERGER - Nicolas MULLER
66 Avenue de la République 68000 COLMAR
03 89 41 30 45

Pascal PAIRIS
10 Avenue De Bruxelles
68350 DIDENHEIM
03 89 57 62 84

Céleste FUCHS
40 rue de Mulhouse
68300 SAINT-LOUIS
03 89 69 14 12