



# LePériscop

Le média des entreprises locales

le-periscope.info |    | **1<sup>ER</sup>**  
**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**  
TO BE SECURE

## EDITO

### Des fondations solides, des trajectoires singulières

Ce nouveau numéro, est un reflet fidèle d'une économie locale bien ancrée, en pleine évolution. À Mulhouse et aux alentours, les entreprises s'adaptent, innovent, se réinventent ou tout simplement confirment, avec force et cohérence.

Certaines développent des savoir-faire industriels pointus, misant sur l'automatisation, la performance ou l'innovation bas carbone. D'autres valorisent l'artisanat, le sur-mesure, l'aménagement des espaces, la production locale ou la proximité client. Toutes ont en commun une volonté claire : créer de la valeur, de l'emploi et de la confiance, ici, maintenant.

L'économie, c'est aussi anticiper. C'est ce que montrent les professionnels du conseil, du droit, de la formation ou de la reconversion : ils accompagnent les dirigeants, les salariés et les indépendants dans leurs évolutions, leurs transitions, leurs choix stratégiques.

Enfin, dans un monde où les repères évoluent, on retrouve dans ces pages des approches tournées vers l'avenir : pédagogie innovante, mobilité réinventée, lien social par le sport ou la culture, logistique agile et multiser-vice.

Chaque projet raconté ici participe d'un tout plus vaste : celui d'un tissu économique vivant, résilient, engagé sur son territoire.

A travers Le Périscop, on aime mettre en lumière celles et ceux qui font, avancent, construisent. Et si possible, le raconter avec un peu de soleil, et beaucoup de sincérité.

Bonne lecture.

Marion DERENDINGER

## Sébastien Sebaikhi, à la tête de Trench France, pour accompagner une croissance stratégique

À Saint-Louis, le Groupe Trench, présent à l'international, continue d'innover dans la production de traversées haute tension. Portée par plus d'un siècle d'histoire, l'usine alsacienne entame une nouvelle phase de développement, avec Sébastien Sebaikhi désormais aux commandes.

Présent dans sept pays, le Groupe Trench est un acteur majeur de la haute tension. Son site historique de Saint-Louis, en activité depuis plus de 100 ans, emploie près de 180 personnes. Spécialisé dans les traversées haute tension, il a produit plus de 1,1 million d'unités à ce jour. Cette société s'impose comme un acteur de premier rang sur ce segment des traversées.

### Trois familles de produits pour un marché en plein essor

Trois lignes de production sont aujourd'hui installées à Saint-Louis. Une ligne pour la fabrication de traversées isolées papier/huile - Trench est l'un des leaders mondiaux dans ce domaine technologique - une deuxième pour la fabrication de traversées de générateurs et une troisième pour la fabrication de traversées sèches, inaugurée en novembre 2024, et pour laquelle le groupe a investi près de cinq millions d'euros. Un investissement pour répondre aux besoins d'un marché de l'énergie en plein essor. « *Le monde a un besoin croissant en énergie électrique, souligne Sébastien Sebaikhi, président de Trench France. L'énergie doit être produite, transportée et distribuée et nous nous trouvons à chaque étape de cette chaîne. Le deuxième facteur clé de l'augmentation de la demande réside dans le remplacement des infrastructures vieillissantes, par du matériel neuf.* »

### Un dirigeant formé au sein du groupe

Trench Group, Sébastien Sebaikhi le connaît bien pour y avoir passé une grande partie de sa carrière. « *C'était mon premier emploi à la sortie d'école, en 1996.* » Il évolue et occupe différentes fonctions au sein du groupe Trench. Sa carrière prend une nouvelle orientation en 2017, lorsqu'il rejoint le groupe Siemens en Allemagne. Sébastien Sebaikhi revient en France en janvier 2025, pour devenir président du site ludovicien. « *Revenir en France et prendre la direction du site était une opportunité exceptionnelle. Mon objectif aujourd'hui est d'accompagner la croissance et le développement du site.* »



Sébastien Sebaikhi est revenu en France en janvier 2025, pour prendre la présidence du site ludovicien. DR

### Management, transition énergétique et attractivité

Un quotidien fait aussi de management des équipes. « *Nos produits jouent un rôle essentiel dans le succès de la transition énergétique, ce qui promet une croissance significative pour l'ensemble du groupe. L'augmentation de la demande mondiale en électricité, non seulement pérennise des emplois chez Trench, mais en génère également de nouveaux. C'est une mission passionnante que de relever ces défis aux côtés de mon équipe.* » Face aux défis à venir, le site ludovicien continue en effet de recruter et d'étoffer ses effectifs avec l'ambi-

tion d'atteindre les 200 collaborateurs d'ici l'année prochaine. Avec, à la fois la mémoire du passé et l'élan du futur, Sébastien Sebaikhi incarne une nouvelle ère pour Trench France : celle de l'ambition industrielle au service de la transition énergétique.

Emilie Jafrate

### Trench France SAS

16, rue du Général Cassagnou - Saint-Louis  
03 89 70 23 23  
trench-group.com



**Piment**  
THE GOODIES COMPANY

07 72 51 83 75  
8 rue des Cailles - 68270 Ruelisheim  
goodies-piment.biz  

## Offrez, remerciez, fidélisez ! Le tout en un objet.

Des goodies utiles, esthétiques et personnalisables  
à offrir pour vos cadeaux de fin d'année

Technologie  
Bureau & rédaction  
Pour boire & manger

Sacs & voyages  
Parapluies  
Loisirs & enfants

Bien-être & santé  
Outillage  
Accessoires



## Céline Braeuner et son équipe musclent le savoir-faire industriel de **Poeppelmann** avec un atelier d'assemblage de pointe

**Au cœur de son site de Rixheim, Poeppelmann France vient de franchir un nouveau cap avec l'extension de son pôle Assemblage. Doté de lignes automatisées et d'une équipe dédiée, cet atelier renforce les capacités industrielles du groupe sur un marché en pleine mutation. Une montée en gamme rendue possible par l'engagement de ses collaborateurs et une stratégie tournée vers la performance globale.**

C'est à Rixheim, que l'entreprise allemande Poeppelmann choisit d'implanter son site hors Allemagne. Idéalement situé entre la France, la Suisse, l'Allemagne, proche des axes routiers et de l'aéroport, son rôle initial était de développer le commerce. En 1980, le site rixheimois devient site de production. La première usine voit le jour en 1987. Un site qui a bien grandi depuis. Poeppelmann Rixheim, c'est aujourd'hui 130 salariés, un hall 2 entièrement dédié à la transformation du plastique et un centre d'expertise du silicone pour l'ensemble du groupe.

### Trois marques phares produites à Rixheim

Parmi les quatre marques produites par le groupe, le site rixheimois en produit trois : Teku, Kapsto et K-Tech. Teku est la marque dédiée à l'horticulture. Poeppelmann France se charge uniquement de la partie production. Kapsto est la marque historique de Poeppelmann, forte de plus de 3000 références catalogue. « Ce sont des bouchons de différentes couleurs utilisés dans l'industrie, distribués aussi à d'autres secteurs »,

souligne Céline Braeuner, DRH et Co-directrice du site. K-Tech est dédiée à l'industrie automobile. « C'est du sur-mesure. Nous développons des prototypes en partenariat avec nos clients. » Un process dans lequel collaborent la R&D et la production.

### Un atelier Assemblage à la pointe, dirigé par un talent maison

Ce site rixheimois a franchi tout récemment un nouveau cap avec l'extension de son pôle Assemblage qui dispose désormais d'un nouvel espace dédié, équipé de trois lignes de production automatisées, et d'une organisation en 3x8. Une évolution liée à l'obtention d'un appel d'offres stratégique auprès d'un grand constructeur allemand, pour lequel le site s'est réorganisé, tout en renforçant son dispositif industriel. Ce service s'appuie sur une équipe dédiée d'une dizaine de personnes aux compétences techniques et pointues. À sa tête, Anthony Pernal. Lui, a commencé sa carrière chez Poeppelmann en tant qu'apprenti, développé ses compétences et gravi les échelons jusqu'à devenir responsable



Poeppelmann ne cesse de grandir. Le dernier investissement a permis la création d'un atelier d'assemblage de pointe. Depuis 2018, cette filiale française est co-dirigée par Céline Braeuner (également DRH - photo ci-dessus), Christine Bonnet (DAF) et Philippe Grigeois (Directeur Technique et Supply Chain). DR

assemblage et conditionnement. « Aujourd'hui, nous sommes non seulement capables de créer des pièces techniques, mais nous pouvons aussi désormais assembler des pièces sur ces pièces techniques. Cela nous permet d'augmenter le panel de nos prestations. »

### Une chaîne de valeur complète, maîtrisée de bout en bout

Plastiques Poeppelmann France maîtrise ainsi désormais l'ensemble de la chaîne de valeur : de l'injection à l'assemblage final, en passant par le contrôle qualité et la traçabilité. Un moyen aussi d'affirmer sa différence sur un marché exigeant. L'optimisation des délais, l'amélioration de la réactivité et le renforcement de la compétitivité de ses offres sont les piliers de cet investisse-

ment. Si, pour l'heure, le marché de l'automobile reste le principal moteur de cette activité, l'entreprise ambitionne une diversification sectorielle à moyen terme. Loin de se reposer sur ses acquis, Poeppelmann Rixheim démontre sa capacité d'adaptation et sa volonté de monter en compétences. Avec son nouvel atelier d'assemblage, le site se dote d'un outil agile, performant et tourné vers l'avenir. Une dynamique industrielle locale, au service d'un rayonnement européen.

Emilie Jafrate

### Plastiques Poeppelmann France S.A.S.

3, rue Robert Schuman - Rixheim  
03 89 63 33 10  
poeppelmann.com

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

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

**DKL**

**ÉCOUTEZ DKL**  
**LE MEILLEUR**  
**DES ANNÉES 80 !**

**WWW.RADIODKL.COM**

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

**OLWE.fr**

Des stratégies qui **performent**  
Des sites qui **engagent**  
Des apps qui **servent**

- Stratégie digitale & acquisition de leads
- Site vitrine & E-commerce
- SEO/SEA
- Application mobile



# Chez Roesch Constructions, Michaël Schmitt et Arkédia misent sur l'excellence béton

**Filiale du groupe Arkédia depuis 2022, Roesch Constructions s'impose comme une référence dans le travail du béton, notamment apparent et bas carbone. L'entreprise allie expertise technique, exigence esthétique et agilité de terrain. Un savoir-faire reconnu, porté par une structure à taille humaine en phase avec les valeurs d'innovation et de performance du groupe.**

Le gros œuvre est le cœur de métier de Roesch Constructions. Une société fondée en 1974 par Rémi Roesch à Morschwiller-le-Bas. En 1999, elle s'installe dans ses locaux actuels, du côté d'Heimsbrunn. Au départ en retraite de son fondateur en 2008, Roesch Constructions est reprise par l'un de ses salariés, Bernard Stoessel, qui, à son départ à la retraite, passe la main à Arkédia.

## Une entreprise à taille humaine

Michaël Schmitt est aux manettes de cette filiale depuis son rachat en 2022. Ingénieur de formation, il a fait ses armes au sein de plusieurs entreprises de construction dans le secteur, avant de saisir l'opportunité Roesch Constructions. « C'est un métier passion. Il n'y a pas un jour qui ressemble à un autre. Un projet, c'est une succession d'imprévus à gérer, que ce soit en termes d'équipe, d'horaires, de matériaux... mais lorsqu'on arrive à son aboutissement, c'est toujours une véritable fierté. » Une société à taille humaine qui lui permet d'adapter l'équipe au profil et à la technicité du chantier. Michaël Schmitt est en effet entouré d'une équipe de 45 salariés, à laquelle s'ajoute une quinzaine de renforts en haute saison.

## Le béton brut, marque de fabrique et terrain d'innovation

Le béton reste la marque de fabrique de Roesch Constructions, avec une expertise toute par-

ticulière dans les ouvrages à béton apparent brut. Un savoir-faire précis et minutieux, pour un rendu esthétique. Autonomie, réactivité et agilité constituent les atouts de cette PME, aujourd'hui adossée à un grand groupe. De nouvelles synergies se sont ainsi créées avec les autres filiales qui composent désormais Arkédia. Roesch Constructions intervient sur les bâtiments publics (mairies, écoles, périscolaires, piscines, gymnases...), des bâtiments privés commandés par d'importants donneurs d'ordres, qu'ils soient promoteurs ou bailleurs sociaux, ainsi que sur des villas architecturales. Sa zone de chalandise se situe entre Colmar, les Trois Frontières et le Territoire de Belfort.

## Des périscolaires aux villas d'architectes

Parmi ses chantiers emblématiques, le groupe scolaire Claire Roman, dans le quartier des Coteaux à Mulhouse. « C'est la première fois que nous utilisons le béton bas carbone, explique Michaël Schmitt. Et nous avons conçu des murs et des dalles en béton apparent pour ce bâtiment. » Le gymnase de Saint-Amarin lui, a demandé de s'adapter à ses dix mètres de hauteur. Roesch Constructions a également récemment construit son premier parking, dans le quartier Les Jetées à Huningue. « Nous avons dû installer une grue très grande pour passer au-dessus des autres habitations », sou-

ligne le responsable de la filiale. À Berrwiller, Roesch Constructions intervient sur un tiers-lieu qui mêle différentes activités. Un chantier qui mêle neuf et rénovation. « Et dans l'ancien, il faut savoir s'adapter aux imprévus, aux bons comme aux mauvais. »

## Une entreprise engagée pour demain

La feuille de route de Roesch Constructions est aujourd'hui pensée à l'échelle du groupe. Une réflexion est ainsi menée autour de la Responsabilité Sociétale des Entreprises. Une réflexion qui passe par le passage de sa flotte - une trentaine de véhicules au total - à l'électrique. L'autre axe concerne le recyclage.

Par l'utilisation de béton bas carbone, Roesch Constructions est aujourd'hui aussi capable de soigner son bilan. « Si le bois prend de plus en plus de place dans les constructions, il ne faut pas oublier que le béton est durable. Une loi encadre le tonnage de béton autorisé dans les bâtiments, en fonction de la surface habitable. » C'est là que la synergie groupe prend tout son sens.

Emilie Jafrate

**Roesch Constructions**  
1, rue de la Forêt - Heimsbrunn  
03 89 81 87 88  
f Roesch Constructions  
in Roesch Constructions



Roesch Constructions vue par Michaël Schmitt : précision, réactivité et expertise béton.

# L'arrivée de Maurin Dao à la tête de Ferdol marque le renouveau d'une PME alsacienne de renom

**Avec ses 50 ans d'histoire, Ferdol a su s'imposer comme une référence dans le domaine de la fermeture automatique. Une histoire partie pour durer, avec le rachat de la société par Maurin Dao en avril dernier.**

Ingénieur commercial pour un ascensoriste basé dans le Sud de la France, Maurin Dao débarque en Alsace en 2015 pour s'occuper de l'agence la plus compliquée de ce groupe. Il ne pensait

s'installer que pour cinq ans. Il n'a plus jamais eu envie de repartir. Il poursuit sa carrière en tant que chef de centre à Mulhouse, avant de prendre la direction générale d'une filiale d'un autre ac-

teur important du domaine. « J'avais fait le tour des grands groupes et de leurs process. J'avais envie d'autre chose », confie-t-il. Se présente alors l'opportunité Ferdol qu'il saisit sans hésiter.

## Une stratégie tournée vers les professionnels

Au rachat, la clientèle de Ferdol était majoritairement composée de particuliers. Depuis son arrivée, Maurin Dao a développé le marché du professionnel : tertiaire, industrie, syndicats de copropriétés. Il a également diversifié son activité en jouant la carte de l'ascenseur, contrats d'entretien et dépannages à la clé. La société alsacienne a d'ailleurs noué un partenariat fort avec un fabricant français. « Nous sommes ainsi capables d'adapter nos produits aux besoins. Et il n'y a rien de mieux que le terrain pour comprendre ce besoin. Nos équipes sont à l'écoute et disposent d'une véritable expertise. »

## Modernisation, croissance et recrutement

Son arrivée a aussi été marquée par un changement de logo, plus moderne. Un moyen de réveiller "la belle endormie". Maurin Dao a également renforcé ses équipes avec le recrutement de trois personnes, portant les effectifs à huit salariés, contre quatre à la reprise. « Toutes nous apportent une plus-value, qu'elle soit technique ou commerciale. » En six mois, Ferdol a

ainsi connu une croissance importante. Le point fort de Ferdol ? la relation humaine. « Nous privilégions le local et nous intervenons sur des sites qui nous ressemblent. On sent une véritable envie de la part de nos clients de revenir à la PME et à un vrai savoir-faire. Lorsqu'un client nous appelle, il tombe soit sur Cathy, soit sur moi après 17h. » Une équipe sur laquelle Maurin Dao peut désormais s'appuyer. « Ils sont investis et je ressens leur fierté de travailler pour Ferdol. »

## Stabiliser, avant de repartir de l'avant

Les idées et les projets ne manquent pas. Pour l'heure cependant, la volonté est de se stabiliser, avant d'entamer une nouvelle phase de croissance. La prochaine étape, pour Maurin Dao et ses équipes, ce sera la Foire Simon et Jude. Un incontournable lorsqu'on est installé à Habsheim. « Ce sera une première ! Nous réfléchissons à une formule pour pouvoir attirer des gens, nous faire connaître auprès d'eux et discuter. » En redonnant souffle et ambition à Ferdol, Maurin Dao mise sur la proximité, la réactivité et le savoir-faire local. Une PME alsacienne qui ne demande qu'à grandir... à son rythme.

Emilie Jafrate

**Ferdol**  
4, Avenue Valparc - Habsheim  
03 89 64 26 88  
ferdol.com  
f Ferdol Sarl



Maurin Dao (troisième en partant de la gauche), dirigeant de Ferdol, entouré d'une partie de son équipe à Habsheim : une PME locale en pleine relance, portée par l'humain et l'expertise technique.



# Former, faire évoluer, transmettre : la vision de **Jordy Canaque** pour **Sundgau Électricité**

Guidé par sa passion pour l'électricité, Jordy Canaque a su transformer son parcours en une aventure entrepreneuriale audacieuse. De la centrale de Fessenheim à la direction de Sundgau Électricité, il trace aujourd'hui sa propre voie, entre innovation, transmission et ambition.



Ancien apprenti devenu chef d'entreprise, Jordy Canaque mise sur l'humain et la formation pour faire évoluer son équipe au sein de Sundgau Électricité.

L'électricité l'a toujours attiré et son entrée en bac professionnel a fini de le conforter dans son choix. « Je me suis rendu compte que c'était un domaine plus riche que ce que j'imaginai, souligne Jordy Canaque. C'est un équilibre entre le manuel et l'intellectuel. Il y a de la

technique, du concret, avec un véritable rendu final. » Ses études le mènent en Alsace. Là, il intègre la centrale de Fessenheim en qualité d'apprenti, avant d'être embauché et d'évoluer de technicien à chargé d'affaires. Sa carrière semblait toute tracée, jusqu'à sa reprise

d'études en cours du soir en master gestion et management de projet et sa rencontre avec des dirigeants inspirants. « Ces patrons ont fait naître la fibre entrepreneuriale en moi, se souvient-il tout sourire. C'est là que j'ai eu le déclic. »

## Une reprise pleine de défis

Il passe trois années chez Novartis en qualité d'expert électricien, avant de se lancer dans l'aventure Sundgau Électricité. Une entreprise que Jordy Canaque rachète en juillet 2024. « Le jour où j'ai signé l'équivalent du compromis, je me suis posé un millier de questions, j'ai été pris de doutes, mais nous venons de passer une belle première année. » Le nouveau dirigeant trouve rapidement local à son activité. Lui et l'ensemble de l'équipe existante - 13 personnes au total - déménagent ainsi de Leymen à Hémingue. Une année au cours de laquelle Jordy Canaque renforce ses effectifs avec l'embauche de six personnes. Il lui a fallu trois mois pour prendre ses marques auprès des clients, des fournisseurs, mais aussi des collaborateurs, sans oublier les chantiers en cours. Une société que Jordy Canaque est en train de structurer. « J'ai envie de faire évoluer mes collaborateurs en interne, s'ils en ont envie. Je veux que tout le monde s'épanouisse. »

## Moderniser, sans trahir l'ADN de l'entreprise

Créée en 1997, Sundgau Électricité bénéficiait déjà d'une bonne réputation avec une présence de Colmar au Territoire de Belfort, en passant par Altkirch. Une réputation et une

qualité de service renforcés désormais par des certifications. Jordy Canaque a également mis en place une astreinte 7j/7 et 24h/24 pour certains métiers comme la restauration, en cas de problème électrique. Les projets sont désormais montés de A à Z à Hémingue, avec la mise en place d'un bureau d'études en interne, capable de mener des projets électriques à la technicité poussée.

## Diversification et transmission au cœur du projet

Son ambition est d'équilibrer ses différents marchés. Présent chez le particulier à travers des rénovations importantes, des constructions neuves ou tout autre type de travaux, Sundgau Électricité intervient également dans le secteur du tertiaire, ainsi que dans l'industrie. Ce dernier secteur est en plein développement. « C'est pour cela que j'ai passé des certifications. C'est un marché qui demande aussi de l'investissement dans les logiciels adéquats. » Lui-même issu de l'apprentissage, Jordy Canaque a à cœur d'accueillir et de former des apprentis. « Je veux qu'un apprenti qui sort de chez nous soit compétent. Nous sommes en train de travailler la façon de les suivre pour les former le mieux possible. » De l'étincelle de la passion à la lumière de l'action, Jordy Canaque électrifie son avenir... et celui de toute une équipe.

Emilie Jafrate

**Sundgau Électricité**  
15, rue de Colmar - Hémingue  
03 89 68 57 57  
sundgau-electricite.com

UN ÉVÉNEMENT

**GS GROUP**

TO BE SECURE

**1ER SALON**

DE LA

**SURVEILLANCE**

ET DE LA

**TÉLÉSURVEILLANCE**

**Mercredi 24 Septembre**

de 10h à 23h

12 rue des Pyrénées - Brunstatt-Didenheim

**L'Apérifscope**

**Apérifscope à partir de 18h30**

Inscriptions ouvertes dès le 2 Septembre 2025

coactus — creative & digitale



# Avec le Mur'HAIR Truck, Sandrine Murer réinvente la coiffure de proximité

**Après trente années passées en salon, Sandrine Murer a troqué les murs fixes contre un camion rose et turquoise. Pionnière de la coiffure itinérante dans le Haut-Rhin, cette coiffeuse autodidacte sillonne les routes avec passion et humanité.**

La coiffure est une véritable vocation. Autodidacte, elle s'est formée sur le tas et continue d'apprendre auprès d'autres coiffeurs mais aussi de vidéos partagées sur les réseaux sociaux. « Ces vidéos me permettent de comprendre et de reproduire ensuite les techniques que j'ai découvertes. » Mais après trois décennies à travailler en salon de coiffure traditionnel, Sandrine Murer ressent le besoin de changer quelque chose à sa vie. Elle décide de voler de ses propres ailes mais pas question pour elle de le faire de façon classique. « L'en- vie de changement est arrivée un jeudi soir, le di- manche j'avais rédigé les courriers pour obtenir les autorisations auprès des mairies pour lancer ma coiffure itinérante », se souvient-elle. C'est ainsi que naît le Mur'HAIR Truck de Sandrine.

## Un camion, cinq étapes et beaucoup de chaleur humaine

Elle s'installe aujourd'hui sur quatre communes (Malmerspach, Husseren, Moosch et Storcken- sohn) et un terrain privé. Là, elle y a trouvé une ambiance incomparable. « C'est un véritable bonheur. Les gens s'arrêtent, vous font un cou- cou en passant, certains clients m'apportent des morceaux de tarte fait maison... » Une coiffeuse chouchoutée. Il faut dire que son salon de coif- fure - tout de rose et turquoise vêtu - ne passe pas inaperçu. Sandrine Murer ne fonctionne

qu'au rendez-vous. « Si je suis installée, c'est que j'ai du travail », indique-t-elle. La coiffeuse propose aussi des nocturnes.

## Un pré-diagnostic en ligne pour les petits nouveaux

Sandrine Murer continue de sublimer ses clientes historiques, celles rencontrées en sa- lon. Certains curieux de la première heure sont aujourd'hui des habitués. Un véritable com- merce de proximité ambulant. « Je jongle et je m'adapte, si je le peux. C'est comme ça que j'ai fait un détour par Storckensohn, un jour, pour un monsieur sans permis. » Chaque nouveau client a droit à son diagnostic après avoir passé un pré-diagnostic en ligne.

## Coiffeuse et mécanicienne

La coiffure version itinérante n'est vraiment pas de tout repos... Sandrine Murer n'est désormais plus seulement coiffeuse, mais aussi méca- nicienne, femme de ménage et patronne. Le sys- tème D n'a presque plus aucun secret pour elle. « Je me suis retrouvée un 23 décembre à termi- ner le shampoing de mes clientes à la bouteille, avec de l'eau chauffée à la bouilloire », sou- ligne-t-elle. Malgré quelques péripéties, la coif- feuse ne se verrait plus dans un salon ordinaire. « Rien n'est simple, mais tout est simple, c'est ma devise. Je change d'endroit chaque jour, je



Sandrine Murer à bord de son Mur'HAIR Truck, son salon mobile rose et turquoise, où chaque client est accueilli avec attention et sourire.

peux travailler la porte ouverte, je vois à tra- vers mes grandes fenêtres et surtout, les clients viennent pour moi. Leur sourire en sortant est ma plus belle récompense. »

## La coiffure au service de causes nobles

Sandrine Murer est un artisan engagé. Les che- veux balayés ne sont pas perdus mais envoyés à un organisme pour dépolluer les mers et les océans. Et lorsque la longueur est suffisante - à partir de 10, 15 cm - la coiffeuse les envoie à une association dont la mission est de réaliser des perruques à base de cheveux naturels pour les femmes atteintes de cancer. Si elle a de l'or entre

les mains, Sandrine Murer dispose aussi d'un grand cœur. La coiffeuse itinérante a fait de son métier un mode de vie. À travers son Mur'HAIR Truck, elle ne fait pas que coiffer : elle tisse des liens, redonne le sourire et prouve que la beauté se partage bien au-delà des miroirs.

Emilie Jafrate

**Le Mur'HAIR Truck de Sandrine**  
Oderen  
09 80 65 99 52  
sandrine.murer@orange.fr  
📍 Le Mur'HAIR Truck de Sandrine

# Gabrielle Ferreira-Pinto, 40 ans d'amour du cheveu et du lien humain au cœur de son salon Boucle d'Or

**De ses premiers coups de peigne à 14 ans à la gestion du salon Boucle d'Or, Gabrielle Ferreira-Pinto vit sa passion pour la coiffure avec la même ferveur. Entre transmission, fidélité et attention au moindre détail, elle incarne l'artisanat de proximité dans toute sa noblesse.**

Quarante ans se sont écoulés depuis sa première rencontre avec la coiffure et la flamme est tou- jours intacte. Après un préapprentissage à 14 ans, Gabrielle Ferreira-Pinto poursuit en appren- tissage dans un salon à Wittenheim. « Je faisais quelques clientes chaque semaine et j'avais les clés, j'ouvrais et je fermais le salon », se souvient- elle. Après ses deux ans d'apprentissage, elle re- joint un salon et un nouveau patron qui finit de la former. Elle passe d'ailleurs par les plus grandes formations parisiennes en la matière. Et puis un jour se présente l'opportunité de reprendre le salon de ses premiers employeurs qui partaient à la retraite. En 2003, Gabrielle fait le choix de voler de ses propres ailes.

## Une relation de confiance, tissée client après client

« Ce sont mes clientes qui m'ont aidée à faire ce choix, se souvient la coiffeuse. J'ai réalisé que cela ne les gênait pas de venir jusqu'au Squash 3000. » Au démarrage, chaque soir, Gabrielle leur téléphonait, pour les informer de ce chan- gement. Le salon Boucle d'Or peut compter sur ses fidèles clientes. Pour certaines, voilà quarante ans qu'elles passent entre les mains de Gabrielle. Il faut dire que ce salon est une véritable institution et que chaque cliente est reçue avec soin et attention, à commencer par le massage du cuir chevelu Aromessence. Les plus éloignées viennent de Suisse ou de Colmar, les plus proches dans un rayon de 30km autour de Mulhouse/Dornach.

## Une équipe formée avec exigence et passion

Il y a 16 ans, Gabrielle a embauché et formé Elise à sa façon. Cette dernière œuvre d'ailleurs

toujours aux ciseaux, à ses côtés. Les deux coif- feuses prennent régulièrement sur leur temps libre pour partir en formation. « Nous aimons la nouveauté, et surtout, nous aimons l'appliquer. » Gabrielle a également fait le choix de travailler avec la Biosthétique. Un choix qui n'est pas ano- din. « Leurs produits sont fabriqués en Allemagne. Nous avons pu visiter leur usine. Ils ont beaucoup moins d'allergènes et ce sont des produits de qualité aux molécules naturelles qui permettent aux cheveux de véritablement s'épanouir. » Une marque à la dimension écologique et respon- sable aussi.

## Une passion viscérale, au-delà du salon

Gabrielle est une véritable passionnée du che- veu. Elle coiffe mentalement ses clientes du len- demain. À la caisse des supermarchés, elle trans- forme mentalement les gens et parfois même, elle leur conseille tel ou tel changement. Il lui arrive aussi de toucher les cheveux d'enfant en les missionnant de dire à leur maman de nourrir leurs cheveux. « Le cheveu est une belle matière, on fait ce que l'on veut avec. Il n'y a pas de mau- vais cheveux, il n'y a que de mauvais diagnostics. Même avec des cheveux fins, il est possible de faire de jolies choses. La couleur naturelle des enfants est magnifique et nous parvenons aujourd'hui à les reproduire avec nos couleurs légères. »

## Un salon à taille humaine, entre bien-être et transmission

Le salon Boucle d'Or fait partie de ces com- merces de proximité dans lequel tout le monde se sent bien, en confiance. La cliente est au centre de tout. Une clientèle variée, de la dame âgée que Gabrielle se plaît à moderniser, aux



Elise et Gabrielle, un duo complice et passionné, toujours en quête de nouveauté, au cœur du salon Boucle d'Or, à Mulhouse Dornach. DR

ados avec de jolies boucles, sans oublier la clien- tèle masculine. La coiffeuse en a vu passer, des générations. « J'en suis aux petits enfants et cer- tains qui ne sont plus dans la région ne manquent jamais de passer me voir. Cela me fait chaud au cœur. » Du lien s'est également créé entre clientes, qui n'hésitent pas à s'installer dans le coin de convivialité du salon pour s'échanger les dernières nouvelles. Ici, on partage même les bonnes adresses. Gabrielle Ferreira-Pinto n'a jamais arrêté d'aimer son métier. Quarante ans

après ses débuts, elle continue à coiffer avec le même soin et à tisser, chaque jour, un peu plus de lien humain. Dans son salon, on repart avec une belle coupe... et le sourire.

Emilie Jafrate

**Boucle d'Or**  
8, rue Erckmann Chatrian - Mulhouse  
03 89 42 49 96  
coiffure-boucleedor.fr  
📍 Coiffure Boucle d'Or Mulhouse



## Clim'Ability Care : anticiper les inondations, un enjeu vital pour les PME du Rhin supérieur

Financé par les fonds européens Interreg VI Rhin Supérieur, le projet Clim'Ability Care accompagne les entreprises du Rhin supérieur face aux conséquences du changement climatique. Après avoir traité la question des vagues de chaleur, l'initiative s'attaque désormais au risque d'inondation, encore sous-estimé en Alsace. Objectif : sensibiliser, diagnostiquer et préparer.

Le projet Clim'Ability Care est dédié à la résilience climatique territoriale au travers du développement de la culture du risque partagée entre acteurs publics et privés à l'échelle locale. L'objectif est de promouvoir une nouvelle culture d'entreprise basée sur la solidarité afin de s'adapter aux risques climatiques, et de favoriser la prévention et la gestion commune des catastrophes. Les deux premiers projets portés par la CCI Alsace Eurométropole dans ce cadre-là portaient sur la résilience à la canicule et la façon dont les entreprises pouvaient s'adapter aux effets locaux du changement climatique.

### Des inondations rares... Mais pas impossibles

Le projet porte désormais sur les inondations. « On pense que l'Alsace en est préservée, mais c'est juste que notre région a eu de la chance jusque-là. Dans les faits, nous ne sommes pas à l'abri que le Rhin ou ses affluents débordent ! », souligne Amandine Amat, chargée de mission changement climatique et eau à la CCI Alsace Eurométropole. Les dernières grandes inondations ayant touché l'Alsace remontent en effet à 1990.

« On a eu le temps d'oublier, mais depuis 2011, la région souffre d'épisodes ponctuels, comme les coulées de boue dont a été victime le Nord Alsace récemment. Mulhouse est pour l'heure épargnée grâce aux bassins de rétention d'eau installés sur l'Ill. Ces équipements préservent la zone mais uniquement en cas de petites crues. »

### Une expertise au service des entreprises

Chargée de mission changement climatique et eau, Amandine Amat a été formée sur le sujet auprès de la CCI du Var. Une formation axée sur les inondations torrentielles. Elle peut ainsi établir un diagnostic inondation auprès des entreprises, avant de mettre en place une série de solutions qui permet d'établir un plan de gestion de crise et ainsi préparer les entreprises à de tels risques.

### Un laboratoire mobile pour rendre la recherche accessible

C'est dans cet esprit de résilience face aux risques que va s'installer un Mobil Lab, sur le parvis de la Fonderie, à Mulhouse, entre le 9 et le 11 octobre. Son objectif est de rendre



Du 9 au 11 octobre, le Mobil Lab s'installera sur le parvis de la Fonderie avec, au menu, des ateliers permettant aux entreprises d'appréhender les risques liés aux inondations ainsi que les solutions et les attitudes à adopter. DR

accessible la recherche scientifique de pointe en matière de durabilité dans la région du Rhin supérieur. Ce laboratoire participatif mobile présentera différents outils développés dans le cadre du Clim'Ability Care : les initiatives en cours, les pistes de recherche, les approches expérimentales... Jeudi, de 10h à 12h, la CCI Alsace Eurométropole proposera un atelier de test des outils dédiés à la culture du risque inondation en entreprise. Un moment suivi d'un apéritif déjeunatoire offert par le projet Interreg. Mieux prévenir

que subir : en rendant visibles les menaces invisibles, à travers le programme européen Clim'Ability Care, la CCI Alsace Eurométropole aide les entreprises alsaciennes à bâtir leur résilience. Car face au climat, la préparation d'aujourd'hui est la survie de demain.

Emilie Jafrate

**Amandine Amat - Chargée de mission changement climatique et eau**  
Direction Attractivité et Développement des Territoires  
06 98 42 12 40

ÉVÈNEMENT

## LES RENDEZ-VOUS DES LANGUES DE SEPTEMBRE

Test de niveau gratuit

+ de 10 langues enseignées

Des formules pour tous les besoins

Finançables par le CPF

MUSCLEZ VOTRE  
LANGUE AVANT  
LE RESTE AVEC  
LES CEL ALSACE

Tout au long du mois  
de septembre.

>> RÉSERVEZ VOTRE RDV <<

**ccicampus.fr**



\* NOUILLES  
SAUTÉES

**CCI**  
campus  
ALSACE

**CIEL**  
STRASBOURG  
CENTRE INTERNATIONAL  
D'ÉTUDE DE LANGUES

**CEL**  
COLMAR  
CENTRE D'ÉTUDE  
DE LANGUES

**CEL**  
MULHOUSE  
CENTRE D'ÉTUDE  
DE LANGUES

**SAFETrôôper**

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



**Intrigués ? Contactez nous !**

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



# Antony Casanova : l'héritier du beau, entre transmission et transformation des intérieurs façon Signature Cuisines

**Chez les Casanova, la cuisine n'est pas un simple espace fonctionnel : c'est une pièce de vie, un lieu d'émotions, de partage et de création. Antony Casanova incarne une nouvelle génération pour qui l'aménagement intérieur va bien au-delà du mobilier : c'est un art de vivre façonné avec passion.**

Aujourd'hui directeur de magasin, Antony Casanova est un pur produit de Signature Cuisines. Il a grandi entre ces murs, emmagasiné les souvenirs d'enfance, travaillé aux côtés de ses parents les vacances scolaires et les week-ends, jusqu'à son alternance. « J'ai naturellement choisi une formation dans le commerce. Je suis né dedans, c'est une passion ! L'entreprise a d'ailleurs 28 ans, comme moi », glisse-t-il tout sourire. Lorsque la question de la reprise s'est posée, il n'y a eu aucune hésitation. « C'est un héritage précieux », souligne-t-il encore.

## Entrez dans l'expérience Signature Cuisines

Pousser la porte de Signature Cuisines, c'est avant tout une expérience. « Lorsque vous entrez dans le showroom, vous ne rentrez pas dans un magasin, vous rentrez chez nous. Le magasin nous sert à montrer notre savoir-faire. Chez nous, la cuisine est une pièce à vivre à part entière. Elles sont intégrées dans une ambiance feutrée, cosy, chaleureuse et conviviale. » Quatre cuisines sont disposées en rez-de-chaussée, mais la visite se poursuit sur les étages supérieurs avec, à chaque fois, une ambiance travaillée avec soin, jusqu'à la tapisserie. « Notre différence, nous la marquons par l'implication que l'on va donner à chaque projet, souligne le directeur de magasin. Nous travaillons dans le détail, jusqu'à la salière posée sur la table. Notre but est de créer un effet waouh. »

## Comprendre avant de concevoir

Chez Signature Cuisines, on travaille en famille. Cinq personnes œuvrent à la vente et quatre équipes de pose, emmenées par Florian Casanova, finalisent les projets. Signature Cuisines s'adresse aux particuliers aussi bien qu'aux professionnels, composés principalement d'hôtels et de restaurants. « Nous répondons également aux demandes d'investisseurs. Chaque projet est réalisé sur mesure. Nous sommes capables de travailler un projet livré et posé avec électroménager à partir de 7000 euros. » Une clientèle qui a envie de se faire plaisir, pour qui la cuisine est une pièce importante et qui a envie de prendre le temps de la dessiner. « Nous passons deux à quatre heures à comprendre comment nos clients vivent la cuisine, s'ils cuisinent à plusieurs, s'ils sont du genre à tout conserver, s'il leur faut beaucoup de rangement ou au contraire s'ils préfèrent rester sur du minimaliste. »

## Des projets sur mesure, parfois incroyables

Il n'est pas rare de voir plusieurs générations d'une même famille pousser la porte de Signature Cuisines, ou un même client s'offrir plusieurs projets. « L'un de nos clients est venu pour sa cuisine à Riedisheim, puis à Lausanne, avant de faire appel à nous pour sa résidence secondaire à Sète, où nos



Antony Casanova et son équipe, l'âme créative derrière Signature Cuisines, repensent l'intérieur comme un art de vivre à part entière. DR.

poseurs avaient piscine et barbecue à disposition. Notre client, nous sommes allés le chercher à la gare pour créer le projet au magasin. » Signature Cuisines sait également relever des défis de taille. « Mes parents ont réalisé une cuisine dans 4m<sup>2</sup> à Paris. L'îlot de cuisine faisait également meuble télé. » D'autres étaient venus pour une hotte et sont finalement repartis avec une cuisine, des luminaires, une table, des chaises et des meubles, avant de revenir un an et demi plus tard pour un nouveau plan de travail. « Une famille nous a laissé les clés pendant un mois et demi pendant leur voyage en Thaïlande. Ils nous avaient confié la totale rénovation de leur intérieur. »

## Cenza, l'âme italienne du projet global

L'équipe de Signature Cuisines a développé un concept appelé Cenza. Un mariage de l'ensemble des fournisseurs avec lesquels travaille la famille Casanova, pour un intérieur unique. Tous sont des fabricants artisanaux originaires de la région de Trévise, en Italie. « Tous travaillent dans le même esprit, l'esprit méditerranéen. Ils avancent

dans la même énergie. L'idée est de sortir de la case cuisiniste et de passer en mode aménagement global. » La suite ? Etendre le magasin rixheimois et créer de nouvelles boutiques dans le secteur Trois Frontières, pour se rapprocher d'une clientèle qui connaît la maison et leur offrir davantage de proximité. De la cuisine à l'intérieur complet, Signature Cuisines façonne des lieux de vie où l'on se sent bien, avec une sincérité rare. Et si Antony Casanova a grandi dans ces murs, il y imprime désormais sa vision, moderne et sensible : celle d'un intérieur pensé avec cœur, pour durer.

Emilie Jafrate

## Signature Cuisines

149, rue de l'Île Napoléon - Rixheim  
03 89 44 00 32

[Signature Cuisines Rixheim](#)

# Bulle Café Céramique, une fabrique à bonheur mulhousienne estampillée Claire Pignard

**À Mulhouse, un nouveau lieu mêlant créativité, détente et convivialité fait le bonheur des petits et des grands. Bulle Café Céramique, lancée par Claire Pignard en janvier 2025, invite chacun à peindre sa propre céramique autour d'une boisson et d'une douceur artisanale. Un concept chaleureux et original qui séduit déjà largement.**



Après une double reconversion, Claire Pignard a ouvert le premier café céramique du Haut-Rhin, en plein cœur de Mulhouse.

C'est un concept que Claire Pignard a découvert il y a une vingtaine d'années déjà, alors qu'elle habitait en Belgique. « J'étais cliente d'un café céramique. J'y peignais mes pièces », se souvient-elle. Une idée qui, pendant toutes ces années, est

restée dans un coin de sa tête. Ingénieur chimiste de formation, Claire Pignard a travaillé dans l'industrie pharmaceutique pendant une quinzaine d'années, avant de se reconverter en professeur d'école. Janvier 2025, elle ouvre son café céra-

mique rue Poincaré, en plein cœur de Mulhouse. Le premier du Haut-Rhin.

## Un succès immédiat pour ce lieu créatif et apaisant

Le concept a démarré sur les chapeaux de roues. Depuis son ouverture, Bulle Café Céramique accueille près de 150 personnes chaque semaine, à raison d'une à deux pièces décorées par leurs soins. Chaque atelier dure 2h30 et les participants reviennent sous un délai de 10 à 15 jours chercher leurs œuvres émaillées par Claire. « Ici, je veux créer une bulle de détente, un cocon de bien-être dans lequel on se détend, on oublie les tracas du quotidien à travers une expérience créative. » Un lieu que la maîtresse des lieux se plaît à appeler La Fabrique à bonheur. « Lorsque j'émaille des pièces, je trouve plein de petits messages d'amour. » Chaque session peut en prime être accompagnée de douceurs. Claire Pignard travaille avec Les Jardins de Marie Louise qui lui fournit des pâtisseries réalisées au fil des saisons, avec amour. Pour les pauses glacées, Bulle Café Céramique travaille avec les Glaces artisanales Alba.

## Un lieu intergénérationnel aux multiples occasions

La clientèle est très diversifiée. Bulle Café Céramique accueille des familles, des enfants, des jeunes et des moins jeunes. « Il m'est déjà arrivé d'accueillir trois générations sur un atelier », sourit Claire Pignard. Des ateliers partagés en famille, des ateliers pour peindre un objet à offrir en période de fête, pour un anniversaire ou à son professeur en fin d'année scolaire. Les bons cadeaux connaissent également un franc succès. Le moyen

idéal pour offrir une expérience atypique. Les mercredis et samedis sont réservés aux groupes jusqu'à vingt personnes. Bulle Café Céramique a ainsi déjà fait le bonheur d'enfants et d'adultes, venus fêter leur anniversaire autrement, d'associations sportives, de personnes en situation de handicap, aussi bien que d'entreprises.

## Une embauche pour davantage de créneaux

La suite serait désormais d'embaucher une personne, afin d'ouvrir davantage de créneaux. Claire Pignard songe également à faire vivre sa boutique d'une manière un peu différente, à travers notamment des soirées à thèmes. Il y a déjà eu, par exemple, la soirée Saint-Valentin, avec des objets dédiés et des plateaux apéros salés. Une soirée qui a affiché complet. « J'ai aussi en tête un partenariat avec des créateurs. Je pense au bijoutier ou au fleuriste. » Claire Pignard renouvelle également ses céramiques à décorer en fonction des saisons. « Certains reviennent plusieurs fois. Je ne veux pas créer de lassitude. » Avec Bulle Café Céramique, Claire Pignard ne s'est pas seulement réinventée : elle a su créer un lieu vivant, chaleureux et inspirant, où l'on vient autant pour peindre que pour se reconnecter à soi et aux autres. Une fabrique à bonheur qui n'a pas fini de faire parler d'elle.

Emilie Jafrate

## Bulle Café Céramique

22, rue Poincaré - Mulhouse  
09 56 79 50 34

[bullecafeceramique.fr](http://bullecafeceramique.fr)  
[Bulle café céramique](#)



# Avec S'Lottie Stüwa, Charlotte Etterlen fait renaître l'âme des vieux cafés de village

**Fleuriste, animatrice... et désormais entrepreneure audacieuse, Charlotte Etterlen a donné vie à un lieu hybride et chaleureux au cœur de Moosch : S'Lottie Stüwa. Un café convivial pensé pour rassembler toutes les générations, et qui connaît déjà un joli succès.**

Issue d'une famille de boulangers pâtisseries réputée sur Moosch et environs, c'est à l'artisanat de la fleur que se destine d'abord Charlotte Etterlen. Elle exerce pendant quatre ans le métier de fleuriste, avant de rejoindre la boulangerie-pâtisserie de son oncle en Vendée. De retour en Alsace, elle retourne dans le monde de la fleur, avec une parenthèse dans l'animation pour enfants. À l'arrivée de son petit garçon, la jeune femme décide de retourner s'installer dans sa vallée d'origine. C'est alors que l'idée de redonner vie à ce local, rue des Ecoles, naît

et se précise au fil du temps. « Pour sortir boire un verre, il fallait aller jusqu'à Bussang. J'avais envie de créer un lieu convivial dans lequel les gens puissent se retrouver, qu'ils soient en famille, actifs ou retraités. »

## Un besoin d'entre-deux

2024, Charlotte Etterlen lance une étude de marché. « Beaucoup de personnes ne sortaient plus parce qu'entre le restaurant et le bar/PMU, il n'existait pas d'entre deux. » C'est ainsi que naît

S'Lottie Stüwa le 17 avril 2025, en plein week-end de Pâques. « C'est un moment très important, avec le marché aux puces de Moosch, qui est véritablement emblématique, ici. » Les lieux peuvent accueillir jusqu'à cinquante personnes assises à l'intérieur, une vingtaine en terrasse. Charlotte Etterlen est épaulée par une salariée. « Comme moi, elle n'est pas du métier, mais elle est du village et surtout, elle a envie de bosser. »

## Une carte dédiée aux petits creux, simple, locale et gourmande

Côté cuisine, Charlotte Etterlen propose des gourmandises sucrées concoctées avec amour. La gaufre liégeoise fait sa fierté. « Elle est divine », sourit-elle. La jeune femme a dernièrement testé le streussel aux cerises. Une autre réussite. La jeune femme ne travaille quasiment qu'avec des produits locaux : ses fromages viennent de la ferme du Siebach, ses fonds de tarte flambée d'une entreprise bas-rhinoise, son pain de Bitschwiller-lès-Thann, sa charcuterie de Chez Laurent à Willer-sur-Thur, sa crème à tarte flambée d'Osenbach. Elle ambitionne d'ailleurs de nouer davantage de partenariats avec des entreprises locales. « À Noël, par exemple, j'aimerais proposer une dégustation de truites avec le Restaurant Aux Trois Rois. Les gens pourraient goûter et commander ensuite avant les fêtes. »

## Une programmation pour tous les âges

Les premiers clients ont poussé la porte par curiosité. Après quelques mois d'existence, S'Lottie Stüwa a gagné son pari. « Je n'ai jamais

vu autant de gens décrocher de leur téléphone », sourit Charlotte Etterlen. Le concept a été compris, intégré et adopté. « Stüwa veut dire la salle à manger en alsacien. Lorsqu'on pousse la porte, je veux que tout le monde se sente comme à la maison. » Un endroit dans lequel on peut se retrouver autour d'un verre et de quoi grignoter après le travail, jouer à des jeux de société l'après-midi ou s'offrir une petite gourmandise à l'heure du goûter. Charlotte Etterlen crée chaque mois une programmation événementielle avec un temps fort par week-end, que ce soit un concert, un brunch ou une soirée à thème. Charlotte Etterlen soigne également ses "anciens" avec une programmation dédiée chaque jeudi après-midi, du jeu de société multigénération, à l'après-midi belote/scrabble ou tarot/rami, au thé dansant, en passant par l'atelier créatif floral pour mixer les âges. « Je travaille avec la résidence Jung qui est juste en face. J'aimerais aussi leur permettre de sortir fêter leurs anniversaires chez moi. Ce genre de moment me tient véritablement à cœur. »

## Un lieu à vivre... et à privatiser

Un lieu privatisable pour tout événement. « Nous avons déjà accueilli des familles après des obsèques. Tout est possible. On peut se charger de tout, et nous adaptons la solution au budget. Nous pouvons par exemple proposer une formule tarte flambée à volonté pour les événements d'entreprise. » Un lieu en perpétuel mouvement, qui s'adapte aux envies des clients. Les idées, en tout cas, ne manquent pas. Lauréate du concours « 101 femmes entrepreneures », Charlotte Etterlen a - cerise sur le gâteau - été reçue à Maignon. Une reconnaissance nationale pour celle qui, à Moosch, a su redonner à la convivialité ses lettres de noblesse — avec une gaufre, un sourire, et beaucoup de cœur.

Emilie Jafrate

## S'Lottie Stüwa

17, rue des Ecoles - Moosch  
03 89 28 56 72  
slottie.stuwa@gmail.com  
f S'Lottie Stüwa



Entre gourmandises et liens intergénérationnels, Charlotte Etterlen a recréé l'esprit du café d'antan.

**AXIOME**  
photovoltaïque  
Depuis 2007

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**

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

**VOS CARTONS EN SÉCURITÉ DANS UN BOX À MULHOUSE**

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

**MAISON THOMAS**  
TRAITEUR | ÉVÉNEMENTS | BOUTIQUE  
DEPUIS 1987

**Fêtes d'été ou soirées clients, autour du BRASERO**

[traiteur-thomas.fr](http://traiteur-thomas.fr)



## CAISSE D'EPARGNE GRAND EST EUROPE

PUBLI-INFO

Véri'Tables Saveurs,  
le tour de France gourmand de  
Marion Christen, depuis Rixheim

Marion Christen et Raphaël Soares ont concrétisé leur rêve en ouvrant une épicerie fine pas comme les autres. Produits régionaux, histoires d'artisans, découvertes gustatives inattendues : Véri'Tables Saveurs invite à un véritable voyage culinaire, du sucré au salé, au cœur de Rixheim.



Depuis mai dernier, Marion Christen propose des produits régionaux de qualité, confectionnés avec amour et qui ont, tous, leur histoire propre.

Au fil de leurs voyages et de leurs découvertes gastronomiques, l'idée de regrouper toutes ces gourmandises au sein d'un même lieu a, petit à petit, germé dans l'esprit de Marion Christen et de son conjoint, Raphaël Soares. Étude de marché, business plan, choix du mobilier, trouver un local... Il a fallu un an de maturation avant d'ouvrir les portes de cette épicerie fine. « Nous avons essayé beaucoup de refus auprès des banques, jusqu'à notre rencontre avec la Caisse d'Épargne Grand Est Europe, souligne la directrice des lieux. Notre projet a été accueilli avec enthousiasme et bienveillance. Cela nous a remonté le moral. » C'est ainsi que Véri'Tables Saveurs ouvre ses portes en mai dernier, à Rixheim.

Des produits d'exception  
et des histoires à raconter

Une boutique dédiée aux spécialités régionales françaises, du salé, du sucré, des vins et spiritueux, ainsi qu'une petite gamme de produits frais. Des gourmandises atypiques et uniques au monde, aussi, comme ce miel soufflé, fabriqué en France, à la texture onctueuse et aérienne. Des miels qui se déclinent version chocolaines-noisette, curcuma, cerise, fruits du fragon, matcha, ou encore gingembre-orange. « Nous ciblons des produits reconnus pour leur qualité - certains sont médaillés - mais aussi de belles histoires et des savoir-faire artisanaux qui nous tiennent à cœur », souligne Marion Christen.

## Un Tour de France des saveurs

Pousser la porte de Véri'Tables Saveurs, c'est plonger dans un tour de France gourmand, au départ de l'Alsace, en passant par le Pays Basque, la Provence, l'Île de France... « Notre saucisson vient d'Auvergne et c'est un véritable bestseller ! » La destination sur laquelle travaille actuellement Marion Christen est la Bretagne. « J'aimerais proposer des galettes bretonnes mais aussi des produits à base de poisson, comme des sardines. Les recherches sont en

cours », sourit la jeune femme. Pour les palais sucrés, Véri'Tables Saveurs propose une sélection de bonbons qui ont bercé l'enfance de nombreuses personnes, que ce soit l'ourson à la guimauve ou la Bêtise de Cambrai.

## Plaisir d'offrir, et de partager

Les clients poussent aujourd'hui les portes de Véri'Tables Saveurs pour se faire plaisir, mais aussi pour faire plaisir. « Nous avons des dames qui viennent régulièrement acheter les chips préférées de leur mari, ou encore des clients qui viennent composer un panier gourmand lorsqu'ils sont invités. » La directrice vise aujourd'hui aussi un public de professionnels. « Les agents immobiliers pourraient par exemple offrir un paquet gourmand à la vente d'une maison. Nous aimerions également proposer des paniers cadeaux aux collectivités, à destination de leurs seniors. » L'autre piste reste celle de l'hôtellerie, en guise de cadeau de bienvenue pour leurs clients.

L'artisanat, son cheval  
de bataille

La suite ? Marion Christen aimerait créer un emploi et développer les événements, pour faire vivre les lieux, en mettant des artisans à l'honneur, à l'occasion de dégustations. « Cet artisanat est mon cheval de bataille ! » Un artisanat qu'elle se plaît à expliquer et partager. Et pour bien parler de chacun de ces produits, Marion Christen les goûte avant de les proposer à la vente. « À force de goûter de bons produits, on devient difficile », sourit-elle. Chez Véri'Tables Saveurs, on ne vend pas simplement des produits : on transmet une passion. Une boutique qui donne envie de redécouvrir la richesse des terroirs français, un délice à la fois.

Emilie Jafrate

## Véri'Tables Saveurs

5, rue de l'Etang - Rixheim  
03 65 67 53 93

Véri'tables Saveurs - Épicerie fine

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

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



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

Document à caractère publicitaire. Offre soumise à conditions.

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

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

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

(Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.)



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



**EUCLEA**  
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



## Clarisse Vidal, de l'international à l'ancrage local : une avocate engagée dans le droit des sociétés chez Fidal Avocats

Portée depuis toujours par un fort sens de la justice, Clarisse Vidal a construit son parcours dans des cabinets internationaux. Aujourd'hui avocate des sociétés au sein de Fidal à Habsheim, elle met son expertise au service des dirigeants d'entreprise locaux, avec une volonté constante de donner du sens à son métier.



Clarisse Vidal, avocate en droit des sociétés chez Fidal, accompagne les dirigeants dans leurs évolutions, qu'elles concernent la structuration, la croissance ou la transmission, mais aussi dans la résolution de litiges, avec une expertise ancrée dans la réalité économique.

Parce qu'elle a toujours eu un sens aigu de la justice, Clarisse Vidal s'est tout naturellement dirigée vers une carrière d'avocate. Si elle envisageait au départ d'exercer en droit pénal, elle développe rapidement une appétence pour le droit des affaires. « C'est un droit qui m'a tout de suite parlé, parce qu'il permet de venir en aide aux dirigeants, mais aussi de suivre toute la vie d'une entreprise. » Au cours de ses différents stages au

sein d'importants cabinets américains, la jeune femme se spécialise dans le droit corporate. Après avoir passé le barreau de Paris et réalisé ses 18 mois de stage, Clarisse Vidal intègre un cabinet luxembourgeois.

### Une remise en question salutaire

Là, elle travaille en binôme, à un rythme effréné pendant sept ans. « Mon équipe et l'ambiance

de travail ont fait partie des raisons de cette longévité », se souvient-elle. Sept années à gérer des fonds d'investissement. « Nous n'avions pas contact direct avec le chef d'entreprise. J'ai fini par perdre le sens de mon travail. Nous vivions au rythme anglais et américain, avec une disponibilité 24h/24, 7j/7. Leur culture est celle du client et de l'immédiateté. » Exerçant dans le même milieu, son conjoint a fini par raccrocher sa robe. Envahie de doutes et de questionnement, Clarisse le suit en Alsace. « Après sept ans de droit international, je devais me remettre au droit français. Je ne savais pas si j'en étais capable », se souvient-elle.

### Le renouveau, chez Fidal

Et puis l'aventure Fidal s'est présentée à elle. Un véritable challenge, une nouvelle page à écrire et un nouveau pôle à développer, celui du droit des sociétés. « Je me suis replongée dans le droit français, sa législation et ses jurisprudences. J'ai commencé par prospecter au sein d'événements de networking, travaillé mon référencement et rejoint l'annuaire des avocats par spécialité. J'ai commencé en étant support dans d'autres bureaux et aujourd'hui, les contacts commencent à arriver. »

### Redonner vie aux entreprises, accompagner les transitions

Chez Fidal, Clarisse a trouvé ce contact direct avec le client, qui donne tout le sens à son métier. « J'ai par exemple pu aider une dame de 92 ans dont la mort de son mari - gérant de la société familiale - avait tout bloqué. Il n'y avait plus d'ac-

cès aux comptes, rien. Il était parti en 2024 et les formalités obligatoires des sociétés sont coûteuses et chronophages. Elle m'a appelée en détresse. Je suis parvenue à tout régler en deux semaines. Son fils est désormais à la gérance. » Dans ce droit des sociétés, les situations sont diversifiées. Les dossiers peuvent concerner une entreprise familiale en quête de croissance externe, aussi bien qu'un couple de dirigeants qui souhaite partir à la retraite mais en vendant leur société à un partenaire de confiance. « Nous travaillons alors en parallèle de la société de conseil pour valoriser l'entreprise, jusqu'à sa cession. »

### L'international toujours en ligne de mire

Son approche se veut globale : comprendre les enjeux humains, économiques et juridiques pour offrir des solutions sur mesure. Elle intervient également dans la résolution de litiges et ambitionne d'élargir son champ d'action au droit des associations, tout en cultivant une ouverture vers l'international, notamment avec la Suisse. « Pour des entreprises qui auront une branche française au sein de leur groupe. Le but est de créer une réciprocité commerciale entre les juridictions. J'ai envie de conserver ce côté international. » En conjuguant expertise technique, sens stratégique et proximité client, Clarisse Vidal s'impose comme un partenaire de confiance clé des entreprises. Ancrée en Alsace et résolument tournée vers l'international, elle accompagne les dirigeants dans leurs enjeux juridiques, avec une vision à 360° du développement et de la transmission d'entreprise.



Emilie Jafrate

**Fidal - Cabinet d'avocats d'affaires - Mulhouse**  
7, Avenue de Valparc - Bâtiment A - Habsheim  
03 89 33 29 93  
clarisse.vidal@fidal.com

## Avec Elorion, Cédric Duma devient le partenaire des entreprises en matière de stratégie digitale et Google Ads

Rendre Google Ads accessible, rentable et stratégique : c'est le pari de Cédric Duma, fondateur d'Elorion. Un consultant pointu, qui aide les entreprises à transformer leurs budgets pub en vraies performances.

Faire de Google Ads un investissement rentable, c'est la mission que se donne Cédric Duma au quotidien. Un outil puissant qui demande de véritables compétences. « J'accompagne la stratégie digitale de mes clients à travers des quick win (traduisez petites victoires, ndlr). Ce sont des actions peu énergivores en termes d'efforts, mais qui offrent leur lot de petits plus », souligne le fondateur d'Elorion.

### Naviguer dans l'ombre du RGPD

Une mission rendue plus complexe, depuis l'arrivée du RGPD (Règlement général sur la protection des données). « Souvent, les cookies ne sont pas bien mis en place et on perd des données. Lorsqu'un internaute coche le "non", alors on devient aveugle. On ne sait pas jusqu'où est-ce qu'il va cliquer. Pour éviter de devenir aveugle, il faut aider la marque à générer du trafic qualifié », explique Cédric Duma. Pour l'un de ses clients restaurateurs par exemple, ce dernier a construit une campagne alignée avec l'objectif business de son client. « Nous ne pouvons pas suivre la réservation finaliser mais nous pouvons cibler la personne qui va cliquer en fixant un objectif à l'algorithme qui lui, va identifier l'utilisateur, ses habitudes et ses "jumeaux", c'est-à-dire des gens qui ressemblent à ses clients. »

### Une expertise multisecteurs, de la PME au grand groupe

Elorion bénéficie aujourd'hui d'une clientèle di-

versifiée, de la concession automobile au retail, en passant par l'artisanat, les secteurs de niche, comme la vente d'équipements à destination des motards, des pièces pour l'industrie lourde... « L'un de nos clients par exemple appartient à un grand groupe allemand. Nous n'avons pas la main en direct sur le site, il faut alors amorcer du trafic à travers d'autres moyens. » La progression se fait au fil du temps et des contraintes avec lesquelles il compose. « Il existe des sujets sur lesquels il est compliqué de faire de la publicité. La santé en fait partie. Les règles sont strictes et cela peut d'ailleurs aller jusqu'à la suspension du compte Google à vie. »

### Des règles strictes, des solutions créatives

Son quotidien est fait d'optimisations élaborées au fur et à mesure. Par son œil extérieur et son recul, Elorion s'installe ainsi comme un véritable partenaire de chaque client. Les objectifs sont définis ensemble. Cédric Duma les confronte avec la réalité de l'entreprise et de son marché. « Il faut être sur la même longueur d'onde que son client, le comprendre mais aussi lui montrer où se situent ses limites. »

### Google Ads, un levier assumé

Fort d'un BTS en informatique, d'une licence professionnelle en référencement, d'une expérience en tant que technico-commercial en informatique, Cédric Duma lance Elorion en



Cédric Duma, fondateur d'Elorion, accompagne entreprises et indépendants dans leur stratégie Google Ads avec une approche humaine, évolutive, et orientée résultats.

2019, avec cette appétence particulière pour Google Ads. « J'ai opté pour le payant plutôt que pour l'organique parce que dès que tu allumes une campagne, tu fais du chiffre. L'organique met davantage de temps à créer du résultat, avec une part importante d'aléatoire. » Avec Elorion, Cédric Duma a su bâtir une méthode agile, transparente et performante. Loin des solutions

toutes faites, il installe une relation durable avec ses clients, où chaque clic compte vraiment.

Emilie Jafrate

**Elorion**  
8, rue des Cailles - Ruelisheim  
06 83 42 44 04  
elorion.fr  
hello@elorion.fr





## De l'analyse à l'alerte : **Corine Schlienger**, vigie technique et stratégique de **Muta Santé**

Depuis plus de 30 ans, Corine Schlienger exerce un métier de l'ombre aux conséquences bien réelles : celui d'actuaire. Une fonction pointue qu'elle incarne aujourd'hui avec force et rigueur en tant que Directrice Risques Techniques chez Muta Santé. Entre chiffres, stratégie et transmission, portrait d'une experte aux équations humaines.



Corine Schlienger, Directrice Risques Techniques chez Muta Santé : experte en modélisation, elle éclaire les décisions stratégiques de la première mutuelle d'Alsace.

Elle analyse le passé pour comprendre le présent et essayer d'anticiper l'avenir. Son quotidien est fait de statistiques et de probabilités pour établir une prévision globale. Corine Schlienger est actuaire, ce qui lui confère une expertise de l'évaluation, de la modélisation et des risques. Elle occupe aujourd'hui le poste de Directrice Risques Techniques au sein de Muta Santé.

### Une actuaire au cœur de la refondation

Corine Schlienger a toujours eu une appétence particulière pour les mathématiques, mais appliquées au monde économique. C'est ainsi qu'elle découvre l'actuarial. Formée à Strasbourg, elle rejoint Muta Santé en 1994, dès sa sortie d'école, pour un poste alors fraîchement créé. Elle a fait partie de l'aventure Muta Santé et de l'équipe qui a décidé de recréer la structure pour devenir un mutualiste entièrement indépendant, en 2018. « Dans la mutuelle santé, il y a le grand groupe et ses produits complexes et le modèle auquel nous croyons : la PME à taille humaine, proche des gens, aux produits plus simples mais maîtrisés et qui dispose des atouts que sont l'agilité et la réactivité », souligne Corine Schlienger.

### Des chiffres pour piloter et décider

Muta Santé est aujourd'hui la première mutuelle en termes de taille en Alsace. Elle est forte de

115 salariés et elle s'occupe du retraité au collectif entreprises. Aujourd'hui Directrice Risques Techniques, Corine Schlienger manage une équipe de six personnes. Son quotidien est composé d'actuarial, de contrôle interne, de lutte anti-fraude et de gestion des risques. Aujourd'hui moins dans l'opérationnel, elle participe aux décisions stratégiques de la mutuelle. C'est elle qui fournit les rapports d'analyse, les rapports réglementaires, présente les résultats en conseil d'administration.

### Transmettre, former, faire émerger

Elle tire également la sonnette d'alarme, lorsqu'un dossier le nécessite. « Grâce à ma vision chiffres, je détecte les sujets sur les dossiers complexes. » Corine Schlienger forme également ses collaborateurs. « J'aime transmettre mon expérience et ma technicité. On pose la problématique ensemble et on cherche la solution. Ils doivent apprendre à lire les chiffres, à savoir ce qu'ils disent. » Gardienne de l'équilibre technique, Corine Schlienger incarne la rigueur au service du collectif. Dans un monde de données, elle met des mots sur les chiffres, pour mieux anticiper, protéger et décider.



Emilie Jafrate

### MUTA SANTÉ

4, rue de Lisbonne - Brunstatt-Didenheim  
03 89 35 45 02  
muta-sante.fr  
f MUTA SANTÉ

## OH Conseils : quand **Odile Hopp** guide les transitions pros avec sens, méthode et empathie

Changer de métier, réorienter sa carrière, redonner du sens à son quotidien professionnel : la transition professionnelle est devenue un sujet central dans un monde du travail en pleine mutation. À travers OH Conseils, Odile Hopp accompagne celles et ceux qui souhaitent franchir ce cap avec sérénité, lucidité... et ambition.

Ingénieur informaticien pendant près d'une dizaine d'années, Odile Hopp a tout simplement écouté son envie. Celle de se rapprocher de l'humain. Les 25 années qui suivent, elle les passe dans le recrutement de chasse, en cabinet, aussi

bien qu'en indépendante. En parallèle, elle suit des formations de coach, dont une spécialisation en PNL (programmation neuro-linguistique), avant de voler de ses propres ailes, depuis décembre 2020.



Odile Hopp, fondatrice de OH Conseils, spécialiste de la transition professionnelle et du bilan de compétences. DR - Videalist.

### Oser le changement, mais pas seul

« Osez travailler heureux » est sa ligne directrice. « Il faut savoir prendre du recul vis-à-vis de l'entreprise, oser changer si cela ne va plus, si on ne trouve plus de sens à ce que l'on fait », souligne la dirigeante. Et pour y arriver, Odile Hopp propose des bilans de compétences sur-mesure. « Je pose toute une série de questions pour que la personne trouve la voie », souligne-t-elle. Un moyen de débloquent la peur de l'inconnu, du risque. « Les personnes, même les plus mal en poste, n'osent pas changer parce qu'elles savent ce qu'elles ont mais elles ne savent pas ce qu'elles vont trouver. » Lorsque tous les blocages sont levés, alors la personne est prête à retourner au travail avec le sourire.

### Lever les blocages pour reconstruire

Odile Hopp a ainsi pu aider une caissière de grande surface, mal dans sa peau, mère de famille et qui subissait les horaires de son métier. « Elle n'avait peut-être pas les diplômes, mais elle avait la tête, souligne la coach. Elle n'était simplement pas du tout à sa place. » Cette ancienne caissière est aujourd'hui conseillère en insertion professionnelle, et plus épanouie que jamais dans les nouvelles responsabilités qui lui sont confiées. Il y a aussi eu ce chef d'entreprise qui allait travailler la boule au ventre. « Nous avons travaillé sur ses freins et il a fini par prendre du recul par rapport à ses tâches. Il a pris la pleine mesure de tout ce qu'il faisait. Il a fini par se dégager de l'opérationnel en déléguant grâce à davantage de communication. Aujourd'hui, il est toujours aux manettes de son entreprise et cela a même débloquent des choses sur le plan personnel. » Odile Hopp a également accompagné une cadre bancaire à lancer sa pâtisserie. « Elle était en burn out. En parallèle de la banque, elle faisait des pâtisseries sans gluten à son fils qui est allergique. Elle est aujourd'hui à son compte et elle livre les magasins spécialisés. »

### Un appui stratégique pour les entreprises

En entreprise, la coach représente un véritable appui aux RH ou dirigeants par son accompagnement sur les transitions individuelles au sein de la société, que ce soit en termes d'évolution, de repositionnement, de recrutement ou de fidélisation. Des interventions en entreprises qui se basent sur les mêmes valeurs que les bilans de compétences. Par son expérience et son œil extérieur, Odile Hopp est tout aussi bien capable d'alerter sur des points de vigilance concernant l'usure professionnelle que d'apporter une aide à la décision. Elle se positionne comme un véritable partenaire du chef d'entreprise, se transformant également en appui lors des entretiens professionnels. L'obligation légale peut alors devenir un outil de gestion RH efficace.

### Un savoir-faire certifié et des formations ciblées

Certifiée Qualiopi en juillet 2025, Odile Hopp élabore également des formations à destination des professionnels. Réussir son recrutement, Réussir son entretien professionnel et Mieux s'affirmer en milieu professionnel font partie de son catalogue. La dirigeante dispose de nombreuses cordes à son arc. Si les accompagnements sont variés, son objectif reste le même : « accompagner les gens pour qu'ils aillent mieux dans leur travail. » L'épanouissement professionnel n'est pas un luxe, mais une nécessité. Grâce à OH Conseils, Odile Hopp en fait une réalité accessible, humaine, et durable.



Emilie Jafrate

### OH Conseils

Mulhouse  
06 24 19 03 90  
oh-conseils.fr  
f Odile Hopp – OH Conseils



# Paquin Immobilier, l'humain au cœur du métier selon David Paquin

Voilà cinq années qu'il propose des biens - anciens et neufs - dans le secteur Trois Frontières, signe des compromis dans son agence de cœur, et noue des liens bien au-delà de l'achat. À Bartenheim, David Paquin incarne une vision de l'immobilier où le lien humain est aussi précieux que les mètres carrés.

Son histoire avec l'immobilier démarre il y a une quinzaine d'années. David Paquin débute en tant qu'apporteur d'affaires dans une agence. Un véritable coup de foudre avec le métier. « Ce qui me plaît ? C'est le contact avec les gens, et l'aide

que je peux leur apporter dans l'aboutissement de leur projet. Chaque dossier, chaque histoire est différente. » Après avoir fait ses armes en agence, il décide de voler de ses propres ailes. C'est ainsi que naît Paquin Immobilier, en 2020.



Un logo rose, un sourire sincère, et une vision de l'immobilier résolument humaine, signés David Paquin.

## Un œil technique et un réseau solide

Les débuts sont compliqués, mais le soutien de l'un de ses confrères et de ses proches lui permet de se lancer et d'avancer, malgré un premier confinement. David Paquin a fait le choix de l'indépendance pour pouvoir exercer comme il l'entend, en accord avec ses valeurs. Son premier point fort reste sa disponibilité. « Je me rends disponible au maximum, souligne-t-il. Je réponds aux gens, que ce soit le week-end ou les vacances. » La flexibilité est un autre de ses atouts. David Paquin, c'est aussi un œil avisé sur l'étendue des travaux à mener. Électricien de formation, il a également exercé un temps comme paysagiste... Et rénové une maison, construit une autre. « Dans certains cas, mes clients repartent avec une estimation de l'enveloppe travaux. Je suis aussi en mesure de leur conseiller des artisans de confiance avec qui j'ai déjà travaillé. »

## Une agence ancrée localement

Une recommandation qui va dans les deux sens. Paquin Immobilier a su se faire un nom par le bouche-à-oreille. Son agence, fixe, installée au cœur de Bartenheim, rassure. « J'établis moi-même les compromis et j'invite mes clients à venir signer sur place. Aujourd'hui, tout peut se faire par signature électronique, mais je trouve cela trop impersonnel. Je préfère les accueillir pour pouvoir répondre en direct à toutes leurs interrogations. » David Paquin s'inscrit de A à Z dans chaque projet, de l'estimation du bien, à la signature chez le notaire.

## Bouche-à-oreille et recommandations, les clés de sa réussite

Le lien parfois, se tisse au-delà de la signature. « L'un de mes acheteurs est un supporter marseil-

lais. Moi, j'adore le PSG. Il nous a ramené, à mon fils et moi, un maillot de l'OM floqué à nos noms. Lui ne le quitte plus. On a à peine le temps de le laver, d'ailleurs », sourit l'agent immobilier. Et une pendaion de crémaillère est évidemment au programme. Parfois aussi, David Paquin a en charge la vente d'un bien, et la recherche d'une nouvelle habitation pour les vendeurs. L'animation de ses réseaux l'aident énormément dans le développement de son agence. Récemment, David Paquin a vendu un bien par le biais d'une story. Une immersion qui a provoqué un coup de cœur chez les acheteurs. Preuve de sa notoriété, sa moyenne de 4,8/5 sur 188 avis Google. « À chaque fin de dossier, je demande aux gens s'ils peuvent me laisser un avis. »

## Paquin Immobilier s'affiche avec fierté sur le territoire

Si la majorité de ses biens concernent de l'ancien, David Paquin propose aussi du neuf, par le biais des Maisons Eden. Sa clientèle est variée et de tout âge. Le marché des Trois Frontières, l'agent immobilier le connaît bien pour y naviguer depuis ses débuts. Enfant du village, la commune de Bartenheim n'a aucun secret pour lui. Il s'inscrit d'ailleurs activement dans le paysage associatif local, en soutenant son ancien club de football, l'ancien club de gymnastique de son épouse, mais aussi des événements, comme les courses des rubans, à destination de la lutte contre le cancer. Dès le démarrage, d'ailleurs, Paquin Immobilier et son logo rose s'est inscrit dans les environs. « J'ai floqué 28 voitures d'amis, se souvient-il tout sourire. Ils sont tous partis en même temps de la maison. C'était il y a cinq ans et certains ont encore mon logo sur leur véhicule ! » Dans un marché souvent impersonnel, David Paquin cultive le lien, la confiance et la passion. Plus qu'une agence, Paquin Immobilier est devenu, pour beaucoup, un véritable repère dans leurs projets de vie.

Emilie Jafrate

**Paquin Immobilier**  
3, Place de la République - Bartenheim  
03 89 25 96 10  
paquin-immobilier.com  
f Paquin Immobilier

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

contus - creative & digital

**LePériscop**  
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 wahouu pour votre entreprise, avec notre offre mobile !

Pour un devis, contactez-nous !

☎ 06 26 52 40 56



# La Manufacture, le goût de l'exigence et de la tradition, signé Pierre Musy & Antonin Bureau

À Saint-Louis, Pierre Musy et Antonin Bureau cassent les codes de la boulangerie traditionnelle. Ancrés dans l'artisanat et portés par une vision moderne, les deux Compagnons du devoir signent un lieu unique où chaque pain, viennoiserie et création pâtissière raconte une histoire de passion, de rigueur et de partage.

Formés tous les deux chez les Compagnons du devoir, ils se sont toujours croisés, jusqu'à ce 7 avril 2025 et l'ouverture de leur Manufacture, à Saint-Louis. Véritable "acharné du boulot", Antonin Bureau gère la production, tandis que Pierre Musy se concentre sur la stratégie d'entreprise. « Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs, j'ai toujours connu cela, et je n'avais pas vocation à devenir salarié, mais avec les Compagnons, j'ai compris que l'on ne pouvait pas être seul. Et puis j'ai besoin de quelqu'un qui me mette un cadre.

Antonin vit, mange, boit et dort boulangerie. Même pendant ses repos, il regarde comment améliorer nos recettes », explique Pierre Musy.

## Une expérience qui bouscule les habitudes

Ouverte 7j/7 avec une cuisson en continu, à La Manufacture, on casse les codes classiques de la boulangerie, à commencer par la logique de circulation de la clientèle. Les vitrines sont conçues en U, dans un esprit Halles et marché, avec des

finitions et des hauteurs différentes pour chaque univers : pâtisseries, salé, pains, viennoiseries. L'équipe est composée de neuf personnes dont quatre vendeurs. « Notre équipe adhère à notre concept et notre philosophie, souligne Pierre Musy. Tout est neuf ici, ils disposent de conditions de travail agréables. Nous souhaitons que tous grandissent avec notre projet. »

## Du levain au produit fini, l'excellence comme norme

La Manufacture cultive ses différences et ses exclusivités. Cette boulangerie se place sur le marché du haut de gamme. La qualité est le mot d'ordre, de la matière première au produit fini. Ici, les pains sont garantis 100% levain et à base de farine de tradition aux variétés de blés anciens. Des farines entièrement françaises. « Nous travaillons avec le seul moulin de France à ne travailler qu'avec des artisans. Leurs clients sont définis par un cahier des charges précis. Nous sommes sur la même longueur d'ondes et nous partageons les mêmes valeurs. » La Manufacture garantit ainsi un pain que l'on trouve nulle part ailleurs.

## Un bar à croissant unique dans la région

Le bar à croissant est l'autre concept exclusif de cette boulangerie. Le principe ? Garnir à la demande son croissant nature pur beurre avec l'un des six parfums proposés par la maison : chocolat-noisette, spéculos, caramel beurre salé, framboise, pistache ou façon Bueno. Résultat, un croissant gourmand, pour une expérience unique.



Pierre Musy et Antonin Bureau, fondateurs de La Manufacture à Saint-Louis : deux artisans passionnés, unis par le goût du travail bien fait et l'envie de réinventer la boulangerie.

## Des classiques assumés, des créations sur-mesure

En septembre, ils seront 14 personnes - dont quatre Compagnons du devoir - à œuvrer à La Manufacture. Une équipe renforcée aussi par l'arrivée d'une responsable pâtisserie. Les tartes, les éclairs et les flans resteront les principales propositions du quotidien. « C'est simple, c'est bon, c'est traditionnel », souligne Pierre Musy. Une responsable qui aura l'opportunité de faire parler son imagination à l'occasion de grands événements, comme la Saint-Valentin, la Fête des Mères, ainsi qu'à Pâques ou Noël. « Nous aurons des créations très poussées », promet le co-gérant.

## Des professionnels séduits par l'exclusivité

Ce commerce de proximité vise une clientèle attentive à la qualité. Un commerce de proximité la semaine et qui espère attirer une clientèle suisse le week-end. La Manufacture tire son épingle du jeu aussi auprès des professionnels, restaurateurs et entreprises. « Nous avons réalisé une baguette à 500g pour Cryostar, un pain à 900g pour un autre client, des mini viennoiseries pour la Villa K... Il est tout à fait possible de proposer un petit déjeuner composé de mini viennoiseries fourrées sur mesure. Notre volonté est que chaque professionnel ait son exclusivité. » À La Manufacture, une nouvelle génération d'artisans est à l'œuvre, avec la rigueur des Compagnons et l'audace de ceux qui pensent autrement. Et ce n'est que le début.

Emilie Jafrate

**Boulangerie La Manufacture**  
20, Avenue de Bâle - Saint-Louis  
07 45 15 01 70  
La Manufacture Saint-Louis

# Viorica Lamberti & Christophe Leimacher le duo emblématique d'Il Cavalino, pour un voyage entre l'Italie et la France à chaque bouchée

Depuis plus de 25 ans, Il Cavalino mêle la générosité de la cuisine italienne à l'authenticité des recettes françaises. À Wittelsheim, cette table chaleureuse porte la signature de deux passionnés : Viorica Lamberti, la reine de la pizza, et Christophe Leimacher, le maestro du terroir mais aussi de toute une équipe dont le leitmotiv est de faire plaisir.



Viorica Lamberti et Christophe Leimacher, piliers d'une maison où la générosité se goûte autant qu'elle se partage.

d'ailleurs notre recette maison. » Des pizzas artisanales, cuites au feu de bois, qui font la réputation d'Il Cavalino. La pizza éponyme - composée de tomate, mozzarella, jambon, lardons, chorizo, poivrons, oignons, œuf, olives et persillade - reste le bestseller du restaurant depuis sa création.

## Quand la France et le terroir alsacien s'invitent aussi à table

La pizza reste un incontournable, mais Il Cavalino fait aussi la part belle à la cuisine française et de terroir. Le chef Christophe Leimacher est aux manettes de cette partie-là et cela fait 22 ans que ça dure. Son cordon bleu, qu'il soit classique, au munster, ou Italia est réputé. La touche alsacienne, il l'apporte sur ses menus du jour, du fleischknacka aux rognons, en passant par les bouchées à la reine. « Notre cuisine, qu'elle soit française ou italienne, est généreuse. Ce qui différencie les deux façons de cuisiner, c'est la crème et la sauce tomate », lance-t-il avec une touche d'humour.

## Une équipe fidèle comme une famille

Le chef est à l'image de l'équipe d'Il Cavalino. Une équipe de dix personnes qui affiche une belle longévité, de la barmaid au second de cuisine, en passant par la serveuse, sans oublier le pizzaiolo... « Notre chef est avec moi depuis le début quasiment, notre barmaid et notre serveuse sont arrivées il y a 14 ans. L'été, nous prenons des extras de Wittelsheim, pour qu'ils puissent se payer leur permis ou leurs études. » De la cuisine à la salle, tous ont été formés par Viorica. « Chacun a un point fort, et ce sont leurs atouts que je

mets en avant, souligne la dirigeante. Notre aide cuisinot, par exemple, régale nos clients avec ses tartes. Il n'y a pas un service sans que nos clients ne lui fassent un compliment. Il n'y a pas longtemps, une de nos clientes âgées de 92 ans a tenu à la féliciter. » Tous aussi partagent ses valeurs que sont la convivialité et le plaisir de faire plaisir. Viorica et son équipe connaissent les goûts et les habitudes de tous leurs habitués. « D'ailleurs, je ne ferai plus jamais de carbonara sans crème. Nos clients aiment tout particulièrement notre crème. »

## Un restaurant pensé pour tous les instants

La clientèle d'Il Cavalino est diversifiée. À midi, le restaurant vibre au rythme des actifs de tous secteurs d'activité. « C'est pour cela aussi que nous fermons en août, en même temps que nos entreprises », souligne Viorica. Le soir et le week-end, les clients prennent davantage le temps, en famille, en couple ou entre amis. Au cœur de ce restaurant, rien n'est laissé au hasard ni la décoration, ni l'agencement des lieux. « Je crée plein d'ambiances différentes. Certains clients aiment l'éclairage tamisé, au calme, d'autres aiment manger au cœur de l'ambiance. Il y a aussi ceux qui préfèrent avoir une vue sur l'entrée... Lorsque je reçois une réservation par téléphone, je sais déjà ce que je dois préparer. » La capacité maximale des lieux atteint près de 180 personnes : une centaine répartie entre les différents espaces extérieurs et jusqu'à 60 couverts en intérieur. Une clientèle qui vient depuis Colmar, la Vallée de Thann ou encore le Sundgau pour un voyage gustatif de l'Italie à l'Alsace. Entre tradition et passion, Il Cavalino n'est pas juste une adresse : c'est une expérience culinaire où l'on revient comme chez des amis — pour la cuisine, mais surtout pour les sourires et toute l'attention que l'équipe porte à chaque client.

Emilie Jafrate

**Il Cavalino**  
229, rue de Reiningue - Wittelsheim  
03 89 55 16 61  
ristoranteilcavalino.fr  
Restaurant Cavalino

Il Cavalino, c'est le "bébé" de Viorica Lamberti. Une adresse dans laquelle la patronne exprime tout son amour pour l'Italie et sa gastronomie,

depuis 1998. C'est d'ailleurs à la source qu'elle a été formée en tant que pizzaiola. « J'aime travailler cette pâte, glisse-t-elle tout sourire. C'est



# CrossFit Doller : la box humaine et engagée de Régis et Leïla Schwirley

**Dans la zone commerciale de Burnhaupt-le-Haut, CrossFit Doller n'est pas qu'une salle de sport : c'est le projet de vie de Régis et Leïla Schwirley. Un lieu où sport rime avec bienveillance, santé et lien social depuis janvier 2025.**

Cette box est leur projet de vie. Lui est coach sportif depuis 2010, formateur et jury d'examen depuis 2012. Régis Schwirley a d'ailleurs été précurseur du coaching à domicile dans le Haut-Rhin. Il a également œuvré aux côtés des hockeyeurs mulhousiens jusqu'en Ligue Magnus, tout en menant des sessions sport-santé auprès des patients de l'hôpital d'Altkirch. Assistante sociale, éducatrice spécialisée pendant douze ans dans la protection de l'enfance, Leïla, elle, a toujours utilisé le sport comme une aide à l'éducation et un vecteur de lien entre parents et enfants.

## Un CrossFit pour tous, loin des clichés

Ces expériences et cet état d'esprit transpirent aujourd'hui au cœur de CrossFit Doller. Un rêve

devenu réalité, un projet de vie à deux. « Ici, nous sommes dans le sport santé. 5 à 10% de notre clientèle s'entraînent pour performer en compétition, mais pour le reste, le crossfit est un moyen de lâcher le stress de sa journée, de trouver une bulle de bien-être », souligne Régis. Et le programme est conçu de sorte que chacun trouve la session adaptée son niveau. Ici, Leïla et Régis ont à cœur de démystifier le crossfit tel qu'on peut le voir sur les réseaux sociaux. « Tout est adaptable. Tous nos cours, d'ailleurs, sont ouverts à douze personnes maximum. Cela permet d'offrir un encadrement de qualité et d'adapter les exercices si besoin. »

## Des formats évolutifs et accessibles

Une programmation que les Schwirley ont d'ail-

leurs fait évoluer après six mois à peine d'ouverture, avec l'arrivée d'un cours de Crossfit Well-ness. « Ce cours est dédié aux nouveaux ou à ceux qui ont peur de franchir le pas, souligne Leïla. C'est un cours dans lequel l'intensité est réduite et les temps de repos rallongés. Et selon la forme du moment, nos adeptes du crossfit classique peuvent très bien basculer dans cette version plus soft. » Convivialité, bienveillance et solidarité sont les maîtres mots de cette box. « Vous ne verrez personne avec des écouteurs dans les oreilles. Et nous n'avons installé aucun miroir ! »

## Une localisation stratégique et un fonctionnement souple

Installé dans la zone commerciale de Burnhaupt-le-Haut, CrossFit Doller bénéficie d'une situation idéale, qui lui permet de capter un public depuis le Territoire de Belfort jusqu'à Mulhouse, sans oublier la Vallée de Thann. « Nous avons dépassé la limite des 20 minutes de route autour de la box, sourit Leïla. Nous nous sommes rendu compte que les gens étaient prêts à faire des kilomètres pour trouver une structure à taille humaine. Et puis aujourd'hui, tout le monde court après le temps. Avec les commerces alentours, nos adhérents peuvent optimiser leur temps, jusqu'à charger leur voiture pendant leur séance. » Son autre atout est de disposer d'une personne en présence constante pendant les heures d'ouverture de la salle.

## Un esprit d'équipe à tous les niveaux

Les cours s'enchaînent à partir de 7h30 le matin, jusqu'à 19h30. Des cours de crossfit, mais aussi de Pilates, de self défense et de gymnastique, arrivés plus récemment. Les deux co-fondateurs se sont entourés d'une équipe de quatre coaches. Pas d'application qui tienne en termes de programmation des WOD (Work of The Day, traduisez le travail du jour, ndlr), il est élaboré par Régis avec une progression mensuelle.

## Une communauté plurielle et intergénérationnelle

Sa communauté est diversifiée. Elle est composée

de débutants, en quête de bien-être, aussi bien que de sportifs accomplis qui ont besoin d'un renforcement ludique et fonctionnel, de familles... « Notre doyen a 70 ans », souligne Régis tout sourire. Et leur plus jeune adhérente affiche 17 ans. Elle venait d'ailleurs souffler entre ses révisions puis ses examens du Baccalauréat qu'elle a décroché avec mention. « On les voit souvent arriver fatigués, stressés, mais quand ils repartent, ils ont la banane », confie Leïla. Si les résultats physiques arrivent rapidement, ils se mesurent aussi dans les gestes du quotidien basiques, comme monter les escaliers avec ses courses sans essoufflement, aménager les dalles de sa terrasse sans douleur... Des retours qui réjouissent les deux co-fondateurs. L'une des particularités de cette box est aussi de proposer un accompagnement pour les concours liés à la fonction publique ou aux exigences spécifiques de certains métiers.

## Une box ouverte... à bien plus que du sport

La box CrossFit Doller est également ouverte aux événements particuliers, que ce soit des anniversaires, des enterrements de vie de jeune fille ou de garçon, ainsi que pour les entreprises à travers une séance sur mesure, pour renforcer la cohésion d'équipe ou selon les problématiques physiques liées au secteur d'activité de l'entreprise en question. CrossFit Doller, c'est plus qu'une salle. C'est un lieu de vie pensé avec le cœur, où la performance n'est jamais une obligation, mais où le bien-être devient une évidence. Une box à taille humaine, portée par deux passionnés qui ont su faire de leur complémentarité une force au service des autres.

Emilie Jafrate

### CrossFit Doller

Zone commerciale de l'Hyper U  
2, rue du Pont d'Aspach - Burnhaupt-le-Haut  
07 78 54 45 96  
crossfit-doller.fr  
f CrossFit Doller



Unis dans la vie comme dans le projet, Leïla et Régis ont fait de CrossFit Doller un lieu où l'on vient autant pour transpirer que pour se sentir bien.

# Hélène Lindner, au volant de la liberté sur-mesure avec WeVan Bartenheim

**À la tête des agences WeVan de Bartenheim et Geispolsheim, Hélène Lindner gère la plus grande flotte de vans aménagés en Alsace. Entre escapades nordiques, road trips en Europe de l'Est et confort tout équipé, elle nous embarque dans l'univers d'une van life à la fois libre, pratique et humaine.**



À l'intérieur de ce California Volkswagen, Hélène Lindner partage sa vision d'un voyage libre, simple et haut de gamme

Elle est responsable de la flotte la plus importante de vans en Alsace. À la tête des agences WeVan Bartenheim et Geispolsheim, Hélène Lindner dispose d'une cinquantaine de vans sur ces deux agences, dont une trentaine dans le Haut-Rhin. Deux types de véhicules s'offrent aujourd'hui à sa clientèle. Le petit California Volkswagen, pas plus contraignant qu'une voiture, et le Grand California, davantage typé fourgon. « Nous ne les proposons que depuis quelques mois parce qu'on nous les demandait de plus en plus, souligne Hélène Lindner. Ils sont équipés de douche et de toilette, ce qui offre davantage de confort. Les petits California nous passe-partout, ce sont eux que l'on retrouve le plus souvent sur les routes. »

## Road Trips sans frontière

La "van life" est l'activité saisonnière qui bat son plein de mai à octobre. Les congés d'été sont propices à une clientèle familiale sur des séjours d'une à deux semaines. Hors période estivale, la majorité de la clientèle est composée de couples, sans enfants, ainsi que de retraités, qui s'offrent une parenthèse de quelques jours. « Pendant les week-ends et les ponts, il n'y a pas de règle, nous avons de tout », ajoute la responsable. Les voyageurs peuvent vadrouiller dans l'Europe entière. Chaque véhicule est d'ailleurs équipé d'une vignette suisse. « Beaucoup de nos clients voyagent jusqu'en Croatie, Slovaquie et Albanie pour ce qui est des destinations hors Europe. Les pays de l'Est sont de plus en plus prisés. L'été, les gens s'offrent des road trips d'un mois vers la Norvège et la Suède. Les séjours vont d'une nuit à plusieurs mois. Il n'est pas rare de voir des clients partir trois mois. Cette année, nous en avons eu un de la France aux Dolomites, en Italie. Et nous n'appliquons aucun surplus pour les animaux. »

## Le minibus, l'autre moteur de WeVan Bartenheim

Depuis un an et demi, WeVan Bartenheim a étendu ses services vers le minibus, ce qui lui permet de maintenir une activité à l'année. La société a investi dans trois/quatre véhicules pour débiter et dispose désormais d'une flotte d'une quinzaine de Mercedes Classe V huit places, et Vito

Luxe neuf places. Une activité qui concerne des professionnels, aussi bien que des particuliers. « Ils sont utilisés pour des déplacements de collaborateurs à l'occasion de réunions ou de séminaires. L'un de nos clients vient de Singapour et il a loué l'un de nos minibus pour pouvoir vadrouiller en famille. »

## Proximité, propreté et personnalisation

Le point fort de WeVan Bartenheim est de se situer à quatre minutes de l'aéroport, ce qui permet à Hélène Lindner d'assurer un service de transfert entre les deux sites. Autre atout de la société, celui du nettoyage. Elle et son apprenti passent autant d'heures qu'il le faut pour assurer un nettoyage extérieur et intérieur parfait de chaque van. Le charme de cette activité de location de vans aménagés, c'est aussi le partage humain. « J'adore avoir le retour d'expérience direct de nos clients, lorsque j'arrive à les croiser. La van life leur permet de renouer avec l'essentiel, de savourer le plein potentiel de leur liberté et de rapprocher les familles. Les adolescents sont souvent craintifs mais au final, cela resserre les liens puisque tout le monde se retrouve dans le même bateau. Il y a un côté déconnexion avec les tracas du quotidien pour se reconnecter à la nature et la liberté. » WeVan, c'est aussi la possibilité de profiter jusqu'au bout grâce au retour en autonomie, jusqu'à minuit.

## De la location à l'achat

Chez WeVan Bartenheim, chaque location est une promesse d'évasion et chaque van une invitation au voyage. Et si certains les rendent à contre-cœur... d'autres repartent avec : après un à deux ans de service, les vans sont proposés à la vente. L'esprit van life, lui, ne demande qu'à perdurer en Alsace, mais aussi à travers la France entière.

Emilie Jafrate

### WeVan

5, rue Robert Schuman - Bartenheim  
06 33 21 20 72  
we-van.com  
basel@wevan.fr





# Chez Cschoool Mulhouse, Julia Mota-Antoni redonne du sens à l'apprentissage des langues

Professeure à l'international, Julia Mota-Antoni a quitté l'Éducation Nationale pour créer Cschoool, une école de langues innovante et humaine. Depuis 2015, elle y développe un enseignement fondé sur l'écoute, la bienveillance et des méthodes pédagogiques venues des quatre coins du monde.

Son parcours débute de manière tout à fait classique. Professeure dans l'enseignement supérieur d'abord, Julia Mota-Antoni intègre différentes écoles internationales à travers le monde, en Europe et en Asie. En parallèle de sa vie d'enseignante, elle mène des recherches doctorales sur les impacts économiques et sociaux de l'essor des écoles internationales. Forte de ces différentes expériences, de cette richesse culturelle et linguistique découverte à travers le monde, Julia Mota-Antoni revient en Alsace et décide de « lancer un projet fou », celui de quitter l'Éducation Nationale et sa stabilité pour développer son propre concept.

## 2500 élèves formés en dix ans

Ce concept du nom de Cschoool, voit le jour en 2015 dans un appartement mulhousien, rue de l'Arsenal. Le challenge de Julia Mota-Antoni ? Donner du sens à l'enseignement en créant un lieu d'apprentissage convivial, qui permet d'apprendre de manière qualitative. En dix ans, 2500 élèves ont poussé les portes de Cschoool, une école dans laquelle on peut apprendre l'allemand, l'anglais, l'italien, l'espagnol, et le FLE (Français Langue Étrangère). Seule au démarrage, soutenue par ses proches, Julia Mota-Antoni s'est entourée d'une équipe de quatre salariés et sept professeurs qui disposent tous d'un lien avec le monde de l'entreprise.

## Des élèves aux profils variés, et aux objectifs concrets

Ses élèves viennent d'horizons divers et variés

avec, pour chacun d'entre eux, un objectif précis, de l'infirmière en quête d'allemand technique pour postuler côté suisse, à l'électricien, en passant par tous les secteurs d'activité. « Nos élèves choisissent l'allemand, souvent, pour trouver un nouveau job ou de nouvelles opportunités, souligne la directrice de Cschoool. L'anglais, souvent, c'est un mélange de motivation à la fois professionnelle et personnelle, avec l'envie de pouvoir regarder des films en anglais, de pouvoir chanter ou comprendre des paroles de musique aussi dans cette langue, ou encore de pouvoir se débrouiller en voyage à l'étranger. L'espagnol et l'italien, c'est le petit plus, pour donner de la couleur à son hiver. Nous avons eu aussi des élèves qui apprenaient l'espagnol pour partir vivre en Amérique du Sud. » Des élèves qui viennent depuis Strasbourg et Saint-Louis.

## Une approche humaine de l'apprentissage

Les équipes de Cschoool tissent de véritables liens avec leurs élèves « L'apprentissage n'est pas un long fleuve tranquille, et il est parfois difficile de rester mobilisé. Nous leur dédions un moment chaque vendredi matin. Ils peuvent venir nous voir et nous partager leurs soucis, même personnels. Toute l'équipe est à leur écoute » Certifié Qualiopi depuis 2017, Cschoool affiche de très bons résultats aux examens. « Nous n'avons quasiment aucun abandon de formation. Les deux derniers se sont arrêtés parce qu'ils avaient trouvé un nouveau job. » Ici, les élèves sont chouchoutés. L'apprentissage se fait en individuel, ou par groupe de quatre à six personnes. « Je fais attention aux personna-



(De gauche à droite) Anne Raimondo - Professeur d'anglais et de FLE (Français Langue Étrangère); Cynthia Mota Galvez - Directrice adjointe; Julia Mota-Antoni - Fondatrice et Directrice de Cschoool; Nadège Bécu - Chargée de suivi pédagogique et Isabelle Bravo - ancienne élève, aujourd'hui Gestionnaire comptable.

lités de chacun, que cela matche pour que tout le monde se sente bien et puisse s'épanouir au sein du groupe. » Et Julia Mota-Antoni a plus d'un tour dans son sac pour faciliter l'apprentissage, à travers des outils pédagogiques ramenés de ses expériences à travers la planète.

## Une pédagogie enrichie par les neurosciences et l'EFT

Sa plus belle récompense est de voir ses élèves évoluer, prendre confiance en eux. « J'ai un profond amour pour les autres, et il est important pour nous de prendre des nouvelles de nos anciens élèves. » Un amour tel, que la Directrice d'école pousse de plus en plus loin sa formation. C'est ainsi qu'elle s'est lancée dans un master en neurosciences. « Cela me permet de comprendre ce qui se passe là-haut et de mieux cibler les apprentissages. » Julia Mota-Antoni explore également l'EFT (Emotional Freedom Technique), une technique visant à traiter des blocages émotionnels et à se libérer des émotions négatives par la stimulation des méridiens d'acupuncture. « Une manière aussi de libérer les apprentissages, de débloquer les élèves qui pensaient ne jamais y arriver. »

## Créer du lien, au-delà des cours

Cschoool organise également deux speed talking par an. Le principe ? Discuter pendant cinq minutes dans l'une des langues enseignées par l'école.

« Cela crée du réseau. Certains élèves constituent même des groupes de travail. » Tout au long de l'année, l'école propose aussi des conférences gratuites ouvertes à tous, autour des intelligences multiples, ou encore du fonctionnement des apprentissages... Julia Mota-Antoni devrait dévoiler une nouvelle offre de formations d'ici septembre 2025, effectives à partir de février 2026. Ces formations complémentaires courtes ou certifiantes se dérouleront les mercredis et samedis dans un premier temps. Installée Place Guillaume Tell, l'école Cschoool cherche également de nouveaux locaux. Avec une vision résolument humaine et innovante de l'enseignement, Julia Mota-Antoni transforme chaque apprentissage en une aventure unique. Cschoool, plus qu'une école de langues, est un véritable laboratoire de pédagogie positive.



Emilie Jafrate

**Cschoool**  
3, Place Guillaume Tell - Mulhouse  
03 89 46 52 83  
cschoool.fr  
Facebook icon Cschoool

# FACTURE ÉLECTRONIQUE

NOUVELLES OBLIGATIONS EN 2026

**NE SUBISSEZ PAS LA RÉFORME...**

**PRÉPAREZ-VOUS !**

FIBA, cabinet d'expertise comptable et de conseils en gestion d'entreprise, vous accompagne dans cette transition.

# FIBA

ALTKIRCH - COLMAR - MULHOUSE - SAINT-LOUIS

WWW.GROUPE-FIBA.FR

POUR LES PARTICULIERS ET LES PROFESSIONNELS

# point S

## REMPLACE ou RÉPARE VOTRE PARE-BRISE

VOITURE - CAMIONNETTE - POIDS LOURDS

FRANCHISE REMBOURSÉE JUSQU'À **100€\***

**NOUVEAU : ACHETEZ VOS PNEUS EN LIGNE !**

**TOUJOURS + DE STOCK + DE CHOIX ET LES MEILLEURS PRIX !**

**points68.com** @f

COLMAR • SOULTZ • THANN • WITTENHEIM  
MULHOUSE • DANNEMARIE • HUNINGUE

\*Voir conditions en centre



# Kleyling et Thierry Leidemer : la multiactivité au cœur de la dynamique d'une PME transfrontalière

**Des origines familiales à une organisation agile et structurée, Kleyling France s'illustre par une stratégie de multiactivité ambitieuse. Sous l'impulsion de Thierry Leidemer, son président, l'entreprise allie transport, affrètement, groupage et logistique pour bâtir un modèle performant, résilient et en constante évolution.**

Les transports Kleyling sont une entreprise familiale créée en 1947 à Weil-am-Rhein. Forte d'une centaine de collaborateurs et de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, l'entité allemande déménage à Breisach fin des années 70. Son homologue française est créée deux ans plus tard à Algosheim. Forte de 160 collaborateurs, elle est managée par un dirigeant salarié. « *Le lien entre l'entité allemande et française est capitalistique*, souligne Thierry Leidemer, le Président de Kleyling France. *L'entité française est devenue plus importante avec 41 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024.* » Et trois implantations : l'historique à Algosheim, Village-Neuf et en Seine et Marne, où Kleyling assure l'entière logistique d'un équipementier automobile.

## Une implantation stratégique pour une couverture étendue

Le chiffre d'affaires de cette PME tourne autour de plusieurs activités. La première est l'affrètement. « *Nous organisons et pilotons les flux de marchandises dont le transport est sous-traité à 63%.* » 80 véhicules et 120 semi-remorques composent la flotte de Kleyling, ce qui lui permet d'assurer une activité de groupage et de distribution locale sur un secteur compris entre l'Alsace et le Territoire de Belfort. Son activité de transport avec ses propres camions constitue 30% de son chiffre d'affaires. La logistique représente la quatrième activité de cette

société de transport. Elle représente pour l'heure 7% du chiffre d'affaires.

## Un investissement logistique pour préparer l'avenir

Cette activité de logistique tend à s'accroître avec 7,5 millions d'euros d'investissement dans la construction d'une nouvelle plateforme de 8500m<sup>2</sup> sur son site de Village-Neuf. Un nouvel entrepôt de 14 mètres de hauteur qui permet de stocker jusqu'à 12 000 palettes. « *Cela nous permet de viser une clientèle à meilleure valeur ajoutée*, souligne Thierry Leidemer. *Nous ne cherchons pas de stock dormant. Nous avons d'ailleurs vu plus loin, avec la possibilité de robotiser les installations, selon la clientèle.* »

## Une gouvernance renouvelée pour accompagner la croissance

Kleyling France poursuit sa marche vers l'avant et prépare son avenir en interne aussi, avec la mise en place d'une nouvelle organisation composée d'un CODIR et d'un COMEX. « *Nous nous sommes staffés avec le recrutement d'un responsable logistique, en charge du développement de ce secteur d'activité. Une DRH nous a rejoint pour nous aider à répondre aux enjeux futurs en termes d'emploi. Il y a deux ans aussi, nous avons créé le poste de RQSE pour pouvoir évoluer en matière de transition énergétique.* » Plus récemment, Kleyling France a fait le choix de

se renforcer commercialement, avec l'arrivée d'un responsable développement sur l'activité transports et logistique, ainsi que le recrutement d'une collaboratrice pour poursuivre son développement sur la partie Algosheim, Nord Haut-Rhin, Bas-Rhin et Allemagne.

## Des certifications exigeantes au service de la qualité et de l'environnement

Kleyling France touche tous les secteurs d'activité, de l'industrie à la grande distribution, en passant par la métallurgie, l'événementiel, le monde agricole et viticole, l'agroalimentaire... Une société

certifiée ISO 9001 depuis 1997, IFS-LOGISTICS et Label CO2 depuis 2017 et Alsace Excellence depuis 2021. « *Nous cherchons actuellement la certification OEA (Opérateur économique agréé), indispensable en termes de dédouanement pour notre plateforme destinée à l'international.* » Parallèlement, la pose de panneaux photovoltaïques et l'électrification partielle de sa flotte témoignent de son engagement pour la transition énergétique. En cultivant la complémentarité de ses métiers et en renforçant ses structures internes, Kleyling France s'appuie sur une stratégie de multiactivité maîtrisée pour affronter les défis d'un secteur en mutation. Une vision portée par Thierry Leidemer et ses équipes, qui fait de la diversification une véritable force motrice, au service d'une entreprise résolument tournée vers l'avenir.

Emilie Jafrate

## Transports Internationaux Kleyling SAS Haut-Rhin

2, rue du Rhône - Village-Neuf  
03 89 89 75 20  
Kleyling-transports.com



Thierry Leidemer (à droite), Président et Pascal Burget, Directeur de l'agence de Village-Neuf, sur le site de leur nouvelle plateforme logistique.

## 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 Rhénan  
Parc des Collines – 1 avenue de Strasbourg – 68350 Brunstatt-Didenheim

**LePériscop**  
Le média des entreprises locales

Édité par SARL Cactus Graphisme & Communication  
8 rue des Cailles, 68270 Ruelisheim  
03 89 52 63 10 - www.le-periscop.info  
N° ISSN : 2271-6017 (imprimé) / 2803-7693 (en ligne)  
Tiré à 9 700 exemplaires

**Directeur de la publication et rédacteur en chef :** Anthony Hernu • **Rédaction et photos** (sauf mention contraire) : Emilie Jafrate, emilie.jafrate@le-periscop.info • **Publicité :** Anthony Hernu, 06 26 52 40 56  
**Web :** Agence Cactus • **Mise en page :** Agence Cactus • **Impression :** Imprimerie Schraag  
**Distribution de ce numéro :** SARL Cactus Graphisme & Communication.