

Le Périscope

Le média des entreprises locales

le-periscope.info | [f](#) [in](#) [y](#) | [a](#)

EDITO

Quand l'économie se secoue avec panache

Il y a des numéros qui s'écrivent avec méthode, d'autres qui se dégustent comme un cocktail bien dosé. Cocktalis incarne l'énergie qu'on aime valoriser : celle des entreprises locales à l'identité bien secouée, aux recettes maîtrisées et à l'enthousiasme contagieux. À la fois fabricant, créateur et ambassadeur de saveurs, le shaker alsacien sait ce que "bâtir un projet avec goût" signifie.

Dans son sillage, une belle sélection d'acteurs locaux où la passion se mêle à la rigueur, où l'accueil devient expérience, et où l'engagement territorial est une valeur forte et sincère. Entre chaleur humaine et précision opérationnelle, ces lieux incarnent à leur manière cette alchimie si singulière entre art de vivre et esprit d'entreprise.

Autour de cet esprit gourmand et exigeant, on vous emmène découvrir des établissements du Sud Alsace où l'on partage, cuisine, accueille. Des lieux de vie, de rencontre, d'envie. Derrière chaque comptoir ou chaque fourneau, une histoire de passion, de service et de vision locale. On y parle autant d'expérience que de gestion, autant de plaisir que de stratégie.

Et comme un cocktail réussi ne se résume jamais à un seul arôme, ce numéro poursuit sa route avec d'autres rencontres tout aussi stimulantes dans des domaines variés : industrie, RH, communication, immobilier, bâtiment, formation...

Les initiatives foisonnent et témoignent d'une économie locale qui sait s'entourer, se renouveler, se soutenir.

Le résultat ? Une édition spéciale qui pétille !

On vous laisse savourer ce concentré d'histoires locales, toutes différentes, toutes connectées.

À déguster sans modération.

Marion DERENDINGER

NUMÉRO
SPÉCIAL
COCKTALIS®
LEADER COCKTAILS & SPIRITS
SINCE 2001



À Rumersheim-le-Haut, Marion et Pierre Hungler ont transformé l'ancienne mairie-école en Tentations Croquantes

À Rumersheim-le-Haut, l'ancienne mairie-école a retrouvé une seconde vie grâce à Marion et Pierre Hungler. Le 7 décembre 2021, ce jeune couple lance Tentations Croquantes, un concept hybride mêlant salon de thé, pâtisserie et petite restauration. Rapidement, l'adresse est devenue un lieu de rencontre et de convivialité au cœur du village.

L'histoire commence par une condition posée par Marion. Après s'être découvert par hasard une passion pour la pâtisserie, et l'avoir exercée en France et à l'étranger, elle décide de s'installer en Alsace avec Pierre, chef de cuisine expérimenté. Mais à une condition : « *Créer mon entreprise. Ou je voyageais, ou alors je travaillais pour moi* », se souvient-elle tout sourire. L'opportunité se présente quand la mairie de Rumersheim-le-Haut, son village natal, propose au couple l'ancienne mairie-école, un lieu chargé de souvenirs.

Double signature culinaire

Dès l'ouverture, le duo séduit par la complémentarité de ses savoir-faire. Pierre, aux fourneaux, travaille des sauces et des soupes "à l'ancienne", avec des fonds bruns mijotés 48 heures, privilégiant simplicité et authenticité. Marion, à la pâtisserie, propose des créations modernes, peu sucrées et audacieuses. Chaque jour, une quinzaine d'éclairs sortent de son laboratoire, parfois inspirés directement par ses clients. « *L'un d'entre eux m'a ramené des oranges de Sicile et je ne parle pas d'un kilo ! J'en ai fait un opéra pistaches/agrumes.* »

Une démarche éco-responsable

L'engagement éco-responsable du couple se retrouve aussi dans sa décoration, faite de récupération et d'objets chinés : des lumières du métro parisien des années 80, l'ancien tableau de classe, des tables fabriquées à partir d'étais de maçons ou de vieilles tables de couture, et un escalier fait de caisses d'outillage. En cuisine, le couple privilégie les circuits courts, travaillant avec des producteurs locaux dans un rayon de 10 kilomètres pour les œufs, les légumes ou la farine, et respecte scrupuleusement les saisons.

Un développement par étapes, tout en prudence

Partis à deux avec un budget très modeste, ils ont fait grandir leur affaire avec prudence et pragmatisme. Chaque année a marqué une nouvelle étape : une terrasse aménagée



Un duo complice : Marion et Pierre dévoilent un plateau de douceurs qui incarne l'un des aspects gourmands de leur projet.

au bout de six mois, devenue permanente la deuxième année, puis la rénovation de l'étage pour une deuxième salle de restaurant après deux ans, à l'ambiance raffinée et élégante pour les dîners. L'équipe a suivi la même évolution : de deux au départ, ils sont aujourd'hui sept, répartis entre salle et cuisine, dans un esprit familial et solidaire.

Un lieu de vie, du petit déjeuner à l'afterwork

Le bouche-à-oreille reste leur meilleur atout. Là encore, une demande particulière leur a permis de créer et développer une activité de traiteur pour particuliers et entreprises, avec une approche entièrement personnalisée et "à la demande". Vous l'aurez compris, le lieu vit tout au long de la journée, du petit-déjeuner, au salon de thé l'après-midi, en passant par les afterworks et les concerts organisés régulièrement le vendredi soir, pour animer le village.

Une nouvelle étape avec l'Etape Romane, à Ottmarsheim

Loi de s'arrêter là, le couple hyperactif s'apprête à ouvrir un deuxième établissement en décembre à Ottmarsheim, nommé L'Etape Romane. Ce nouveau lieu, situé près de l'abbaye, adoptera un concept similaire à Tentations Croquantes, axé sur le salon de thé et la pâtisserie. Cette nouvelle aventure, qui nécessitera l'embauche de serveurs, confirme que la passion, l'audace et une soif constante de nouveaux défis sont des ingrédients essentiels pour redynamiser la vie locale et créer des lieux qui ont une âme.

Emilie Jafrate

Tentations Croquantes
17, rue de l'Eglise - Rumersheim-le-Haut
03 67 26 69 52
tentations-croquantes.net
Tentations Croquantes

L'Apériscope SAVE THE DATE !

Une soirée exceptionnelle à ne surtout pas manquer !

LA FILATURE JEUDI 11 DÉCEMBRE | 18h30

INFORMATIONS
RÉSERVATIONS
À VENIR

le-periscope.info | [f](#) [in](#) [y](#)

Avec **Elia Rodrigues**, **l'Entrepotes** devient une adresse de cœur à Burnhaupt-le-Bas

Des fourneaux de son association à l'ouverture de son propre établissement, Elia Rodrigues a su faire de la restauration un art de vivre. À Burnhaupt-le-Bas, l'Entrepotes régale autant qu'il rassemble.

Elle a toujours eu les mains aux fourneaux. Footballeuse dans sa jeunesse, c'est elle qui préparait les repas pour son association. À 18 ans, elle franchit la frontière pour travailler dans la restauration, avant de vivre une parenthèse en usine. « Je n'étais pas heureuse. Je savais que je reviendrais à la restauration », se souvient-elle. Et elle y revient effectivement. Après une première aventure dans le Sundgau, Elia Rodrigues lance en 2022 son propre concept : l'Entrepotes, à Burnhaupt-le-Bas.

Une pâte maison et une cuisine sous vos yeux

À l'Entrepotes, la pizza est un véritable best-seller. Préparée avec une pâte fine, signature, entièrement faite maison, sous les yeux des clients, elle séduit les habitués comme les nouveaux venus. Aux commandes : Johanna Naegel, pizzaiola fidèle qui travaille avec Elia depuis dix ans. « Nous avons choisi d'ouvrir notre cuisine pour permettre aux clients de voir la préparation et d'échanger directement avec elle. Ce contact humain est essentiel pour nous », souligne Elia.

Des incontournables et une carte au fil des saisons

Autre star de la maison : le cordon bleu, un grand classique qui fait fondre les gourmands. La carte, elle, évolue selon les saisons. En été, place à la fraîcheur avec les tomates burrata, carpaccio de thon, scampis et salade de pois-

sons. Côté desserts, les propositions maison ne manquent pas : carpaccio d'ananas, tiramisu maison, ou encore la fameuse tarte maison de saison, dont la rhubarbe meringuée remporte tous les suffrages. Elia Rodrigues et ses équipes s'attachent à travailler au maximum avec des produits frais et locaux.

Une ambiance fleurie et un management zen

Avec ses 50 couverts en salle et autant en terrasse, l'Entrepotes reflète pleinement la personnalité d'Elia Rodrigues : un lieu fleuri, accueillant et empreint de sérénité. « Je suis originaire de l'île de Madère. Les fleurs sont très importantes pour moi, elles apportent de la joie au quotidien », confie-t-elle en souriant. Cet esprit "zen" se retrouve également dans sa manière de manager. « Si la cuisine est débordée, on y va. S'il faut débarrasser, on donne un coup de main. On travaille tous ensemble, toujours avec le sourire. » Un esprit d'équipe et de famille, où chacun peut s'exprimer, que ce soit sur la carte ou sur les soirées à thème.

Une adresse vivante, fédératrice, rythmée par les saisons et les événements

Le midi, la clientèle est principalement composée d'actifs. Mais l'Entrepotes vit aussi au rythme des événements locaux, comme le passage des



De gauche à droite : Johanna Naegel, pizzaiola / Camille Richert, le second de la patronne / Robin Voiron, commis de cuisine / Sophie Hartmann chef de cuisine et Elia Rodrigues, fondatrice et gérante des lieux.

chars de Carnaval : « Ils sont 50 à 60 personnes en simultané, c'est toujours un moment sympa. » Le dimanche midi, l'établissement reste fermé... sauf pour les occasions spéciales, comme la Fête des Pères ou la Fête des Mères. « Nous pouvons aussi ouvrir à partir de 30 personnes sur demande », précise Elia. Cette flexibilité permet de toucher une clientèle variée. « Pour certains, nous sommes même devenus leur cantine ! » La suite ? Poursuivre sur cette même dynamique,

avec passion, bienveillance et convivialité. Car chez Elia, la cuisine est avant tout une affaire de cœur et de partage.

Emilie Jafrate

Entrepotes

4, Avenue de l'Europe - Burnhaupt-le-Bas
09 82 32 14 47
 Entrepotes

Groupe Lindera

TECHORMA
Agenceur Fabricant depuis 40 ans

L'ART D'AGENCER
VOS ENVIRONNEMENTS
PROFESSIONNELS

Hôtellerie
Restauration
Tertiaire

03 89 74 09 09 | contact.est@lindera.fr
ZI de la Doller | Burnhaupt-Le-Haut



MUSÉE NATIONAL DE L'AUTOMOBILE
COLLECTION SCHUMPF

VINYLE & VOLANT
SOIRÉE ROYALE D'ENTREPRISE
Le 11, 12 et 13 décembre 2025

Offrez à vos équipes, partenaires ou clients une parenthèse précieuse, entre rêve, raffinement et joie partagée. 

Pour + d'informations



En partenariat avec Traiteur Simon et Pierre-Jean Ibba

À L'Envie, l'Alsace rencontre l'Asie au cœur des assiettes d'Emmanuel Cierocki

De l'Alsace à la Martinique, du Luxembourg à la Suisse, le chef Cierocki a forgé son identité en mêlant terroir et saveurs d'ailleurs. Dans son restaurant, il signe une cuisine audacieuse et voyageuse, guidée par la curiosité et le goût du partage.



L'Envie, c'est le retour aux sources d'Emmanuel Cierocki. Après de nombreuses années passées à travailler dans différentes maisons, de l'Alsace au Luxembourg, en passant par la Martinique et la Suisse, du gastronomique à l'étoilé Michelin, il ouvre en 2007 son propre restaurant, dans ce qui était auparavant le bistro du village tenu par sa grand-mère. « J'ai fait trois essais auprès du comptable. Le troisième a enfin été le bon », sourit Emmanuel Cierocki.

Une passion pour l'Asie et ses saveurs

Fasciné par l'Asie, il teinte des plats d'influences thaïlandaises, japonaises ou chinoises. Agrumes, citronnelle, kéfir, poivre du Sichuan ou de Kampot nourrissent son inspiration. « C'est grâce à toutes ces découvertes que ma cuisine est ce qu'elle est aujourd'hui, souligne-t-il. Un produit que je ne connais pas, je le prends et je l'essaie. J'aime ce qui sort du commun. » Ainsi, il a découvert le concombre amer, véritable allié pour le foie, ou encore le basilic thaï, qu'il est parvenu à cultiver dans son propre jardin.

Une carte entre voyage et terroir

Le chef mêle produits venus d'ailleurs et circuits courts. À la carte : une assiette de la mer composée de trois poissons selon arrivage, sauce lait de coco et Yuzu, accompagnée de riz parfumé et de légumes au wok. La dorade, elle, est snackée et servie avec une sauce kum-

bawa et un risotto à l'ananas. Ses gambas poêlées à l'indienne sur risotto au chorizo marient l'Espagne, l'Italie et l'Inde. La carte évolue au fil des saisons : boudin et crème de courge en automne, gibier en hiver, asperges au printemps, et une carte estivale, avec l'arrivée des beaux jours. En période de chasse, l'incontournable de la maison reste le cordon bleu de cerf à la Fourme d'Amboise.

Une table conviviale et ouverte à tous

L'Envie attire une clientèle variée, de l'ouvrier au chef d'entreprise, en passant par les retraités. Le restaurant propose deux terrasses de 30 places chacune et une centaine de couverts en intérieur. Emmanuel Cierocki s'appuie sur une équipe de six personnes, en cuisine et en salle. Un établissement qui dispose également d'une salle de banquet dédiée, pour les événements privés.

Un service traiteur hors les murs, sur mesure

Au-delà du restaurant, L'Envie propose un service traiteur adapté à chaque événement. « Nous travaillons le menu directement avec le client et l'adaptions aux contraintes du lieu », explique le chef. Ce savoir-faire a déjà fait ses preuves, avec un record à 450 couverts pour un seul événement. Avec sa cuisine voyageuse et son sens du partage, Emmanuel Cierocki continue de faire de L'Envie bien plus qu'un restaurant : une expérience culinaire où authenticité et découvertes se rencontrent à chaque assiette.

Emilie Jafrate

Restaurant L'Envie
21, rue d'Ensisheim - Pulversheim
03 89 62 85 42
restaurantlenvie.fr
 Restaurant l'Envie

Karel et Robin Soldermann : la Villa des Hêtres Pourpres, une nouvelle signature événementielle en Alsace

D'un défi personnel à un pari entrepreneurial, Karel et Robin Soldermann ont fait de la Villa des Hêtres Pourpres, à Malmerspach, un lieu unique en Alsace. Après d'importants travaux de rénovation, cette demeure chargée d'histoire attire désormais mariages, événements d'entreprise et initiatives locales.

Le projet de la Villa des Hêtres Pourpres est né d'une expérience personnelle. Celle de Karel et Robin Soldermann. « C'est un projet en lien direct avec notre mariage, souligne ce dernier. On a eu énormément de mal à trouver un lieu sympa qui nous ressemble, avec peu de contraintes. Au final, nous avons dû nous expatrier dans une autre région et subir les délais... »

Un double coup de cœur

Leur mariage passé, le couple se met alors en quête de ce lieu idéal. « Nous voulions une belle bâtisse, avec un bel extérieur », se souvient Robin. Le couple visite alors une villa ayant appartenu à la famille Schlumpf et tombe sous le charme de ces 500m² d'habitation et de son hectare de parc arboré. La découverte de l'histoire des lieux a renforcé ce coup de cœur. La signature s'est accompagnée de lourds travaux : traitement d'une mérulé, rénovation complète et création d'une Orangerie. Malgré les imprévus et un budget plus important que prévu, la solidarité familiale et l'engagement des propriétaires ont permis de mener à bien leur projet. « On ne voulait pas faire du bricolage, juste du cache-misère. On voulait que ce soit bien fait », insiste Robin.

Les mariages déjà complets jusqu'en 2027

La Villa a accueilli son premier mariage en juin 2024, alors que les travaux n'étaient pas encore achevés. « C'était Priscilla et Jean-Baptiste. Nous avons accueilli la future mariée en pleurs. Ils venaient de perdre leur lieu de mariage. Nous avons

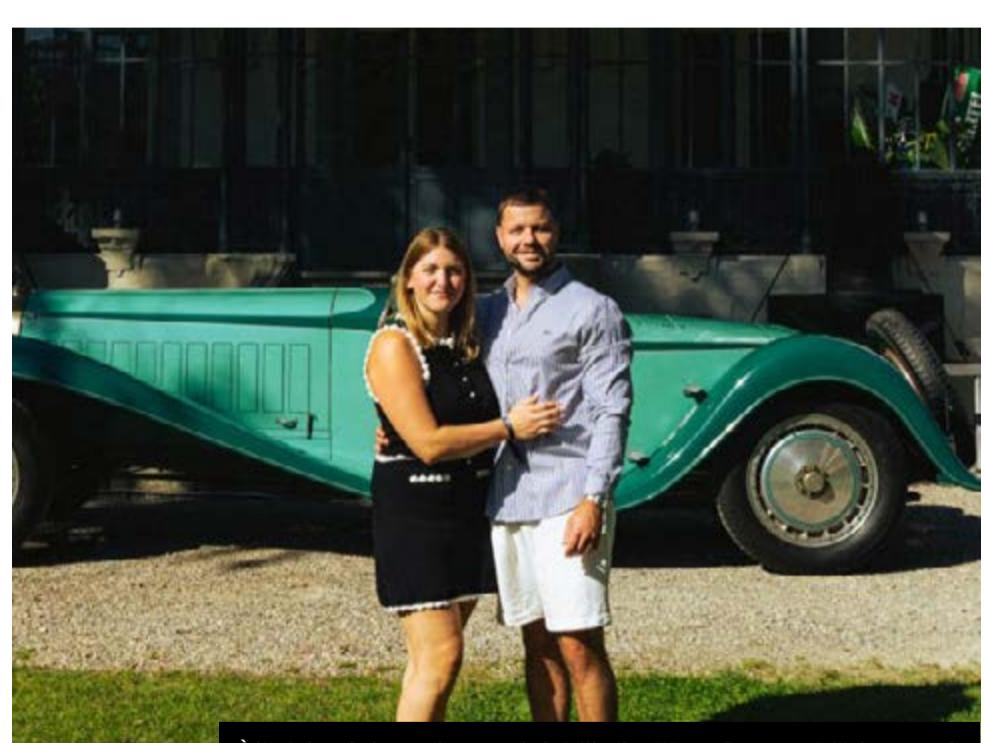
accéléré pour que notre villa soit prête. La seule déconvenue, c'était l'échafaudage encore en place, mais au final, ils en ont souri. » L'année 2025 a marqué le véritable lancement : entre avril et septembre, une trentaine de mariages ont été organisés. Le carnet de réservation est complet jusqu'en 2027, avec déjà des demandes pour 2028.

Une ouverture au tissu local et aux entreprises

Au-delà des mariages, la Villa s'ancre dans la vie locale. Elle a ainsi accueilli les vœux du Maire, des visites scolaires, un salon d'artisans et propose également des visites historiques liées à la famille Schlumpf. Les entreprises y trouvent aussi leur place : assemblées générales, lancements de produits, shootings photos ou encore événements automobiles, à l'image de journées d'essai de marques de prestige, jusqu'au Grand Ballon. « Pour ce qui est de l'intérieur, la hauteur sous plafond et la luminosité de nos pièces sont de véritables atouts », souligne Robin.

Une capacité d'accueil flexible

Si la Villa propose un hébergement pour une quinzaine d'invités, l'Orangerie, un espace événementiel moderne, peut recevoir jusqu'à 150 personnes en places assises, et 250 personnes en formule cocktail. « La jauge moyenne est de 100 à 110 personnes », précise Robin. Un chiffre qui peut grimper pour les événements d'entreprise. Un concierge présent sur place assure la logistique et la gestion des imprévus, jusqu'au stationnement des véhicules. Un véritable gage



de sérénité. De mariage en mariage, d'événement en événement, Karel et Robin Soldermann transforment la Villa des Hêtres Pourpres en une référence alsacienne de l'événementiel haut de gamme, où patrimoine, convivialité et professionnalisme s'entremêlent.

Emilie Jafrate

La Villa des Hêtres Pourpres
2, Allée de la Filature – Malmerspach
06 80 22 60 68
lavilladeshetrespourpres.com
 La Villa des Hêtres Pourpres

Modernité, terroir et liberté : la recette de Ludovic Agnieray au Neuf, la Taverne Moderne

Après avoir tourné la page de la Pataterie et quitté l'univers de la franchise, Ludovic Agnieray opère un virage stratégique en lançant son propre concept de restauration : une Taverne Moderne axée sur la convivialité, la qualité produit et la modularité des espaces. Un pari entrepreneurial assumé, ancré dans les tendances de consommation actuelles.



Après la franchise, Ludovic Agnieray a repris la main avec Le Neuf - Taverne Moderne, son propre concept local et convivial.

Ancien franchisé du réseau La Pataterie, Ludovic Agnieray a choisi, en 2024, de reprendre la main sur son établissement en devenant 100 % indépendant. Trois semaines de travaux et une refonte complète de l'offre et de la déco plus tard, la Taverne Moderne rouvre ses portes le 24 juin 2024.

Une carte locale, artisanale et flexible

L'offre culinaire se veut authentique, faite maison et évolutive. Le chef propose un plat du jour selon l'inspiration du moment et les produits disponibles. Frites maison, viandes locales issues de coopératives, burgers revisités avec des pains salés ou à base de pâte à bretzel, planches à partager : la carte reflète une volonté claire de différenciation. Une stratégie qui semble déjà porter ses fruits avec des plats phares comme la brochette mix grill ou la carbonnade flamande.

Un aménagement au service de l'expérience client

Si la carte est travaillée avec soin, le concept repose sur une expérience client pensée dans les moindres détails. Tables hautes, grande tablée sur mesure pour groupes, zone "eat and work" pour les professionnels de passage et les habitués : chaque zone répond à un usage et à une ambiance précise. « *Aujourd'hui, certains clients réservent même leur numéro de table préféré* », constate Ludovic Agnieray.

Une clientèle élargie et fidélisée

Positionnée à proximité immédiate d'un axe autoroutier, la Taverne attire une clientèle mixte et cosmopolite : actifs locaux à midi, groupes le soir, touristes européens l'été. Un atout que le bouche-à-oreille renforce d'année en année. « *Une fois que les vacanciers nous ont découverts, ils reviennent systématiquement lors de leurs trajets suivants* », observe le gé-

rant. Espagnols, Italiens, Belges et Hollandais figurent parmi les nationalités les plus représentées, notamment en période scolaire. À La Taverne Moderne, les clients peuvent aussi bien manger en mode express, que prendre le temps. « *Chez nous, il est possible de manger en trente minutes chrono* », souligne d'ailleurs le patron des lieux.

Une stratégie d'ancrage local et d'agilité

Le modèle repose sur un équilibre entre qualité de service et capacité maîtrisée : 130 places à l'intérieur, 80 en extérieur, contre près de 45 de plus dans l'ancien agencement. Un moyen d'améliorer confort et circulation. Ludovic Agnieray manage aujourd'hui une équipe de dix personnes aux petits soins pour sa clientèle. Le restaurant fonctionne en continu le week-end, avec des temps forts comme les happy hours en fin de semaine, les soirées à thème, ou encore les événements d'entreprise. Avec sa Taverne Moderne, Ludovic Agnieray illustre une tendance de fond dans la restauration : le retour à l'indépendance, l'agilité entrepreneuriale et la valorisation du territoire. Un positionnement hybride entre brasserie traditionnelle et lieu de vie contemporain, qui s'adresse autant aux professionnels qu'aux familles ou groupes d'amis.

Emilie Jafrate

Le Neuf - Taverne Moderne
4, rue de l'Aérodrome - Rixheim

03 89 36 10 79

taverneleneuf.fr

Le Neuf - Taverne Moderne

All Pizza & Pasta Kingersheim, l'expérience à volonté de Léna Schultz et Sofien Fliss, qui prend un goût de famille

Au Kaligone à Kingersheim, All Pizza & Pasta Buffet casse les codes du buffet à volonté. Un lieu pensé pour les familles, tenu par un couple de passionnés, Léna Schultz et Sofien Fliss, et orchestré au quotidien par Cindy Niedosik, la responsable du restaurant. Ici, pas de surgelé ni de superflu : de la pâte maison, des recettes originales, une ambiance détendue et un vrai souci du bien-manger... sans exploser le budget.

All Pizza & Pasta Buffet, c'est d'abord l'histoire d'un couple : Léna Schultz et Sofien Fliss, unis à la vie comme dans l'entrepreneuriat. Ensemble, ils ont ouvert leur premier restaurant dans la zone du Kaligone, à Kingersheim, avec une idée simple mais forte : créer un buffet à volonté accessible, familial et différent. Ils ont ainsi pensé une offre qui parle aux familles, à prix raisonnable : 18,40 € le midi et 23,40 € le soir (repas+boisson).

La qualité, valeur non négociable

Léna Schultz et Sofien Fliss sont intraitables sur la qualité. Ici, tout est fait maison. « *Notre pâte est réalisée à base de farine de blé français et boulée la veille* », souligne Léna Schultz. All Pizza propose quinze pizzas différentes le midi, douze le soir, dont des recettes originales, à l'instar de la sept fromages, la bianco, à la pâte plus gourmande encore par son épaisseur et garnie entre autres, de crème à l'ail, sans oublier la chicago, qui n'est pas sans rappeler un célèbre hamburger. Une offre de restauration étoffée par un buffet de pâtes aux sauces diversifiées, ainsi que des salades de lentilles, de haricots, de riz... « *Nous essayons de changer régulièrement nos recettes*. C'est une réflexion

que nous menons avec nos équipes », souligne Cindy Niedosik, la responsable du restaurant.

Un restaurant vivant, un management humain

Ouvert depuis le 18 mars 2025, le restaurant tourne à plein régime : jusqu'à 250 buffets servis pendant les journées les plus fortes, et une capacité d'accueil de 175 couverts. L'équipe se stabilise autour de 13 personnes, dont des apprentis intégrés et accompagnés. Pour Léna, la motivation prime sur l'expérience. L'exigence d'hygiène et l'optimisation des flux et des process, ont permis de fluidifier le service lors des fortes affluences (Fête des Mères et des Pères notamment). Cette nouvelle adresse a conquis le palais de clients devenus fidèles. « *L'un d'entre eux vient toutes les semaines et il a sa table. Il nous a même envoyé une carte postale de ses vacances pour nous dire que tout allait bien et qu'il reprendrait bientôt ses habitudes*. »

Un lieu convivial pour tous les moments

All Pizza & Pasta joue la carte de la transparence : on paie à l'entrée, ce qui évite toute mauvaise surprise. Le restaurant accueille

aussi bien les grandes tablées (jusqu'à 40 couverts), que les événements : anniversaires, repas d'associations, mariages... Une remise de 10 % est proposée aux entreprises pour les fêtes de fin d'année. La fidélité est encouragée avec une carte gratuite et des attentions comme le repas offert le jour de son anniversaire.

Un buffet généreux, mais pas gaspilleur

La démarche anti-gaspillage fait aussi partie de l'ADN du lieu. Grâce aux paniers Too Good To Go, les surplus trouvent preneurs. « *Cela nous permet de ne pas jeter*, soulignent Léna et Cindy. Certains clients viennent même récupé-

rer leur panier après avoir mangé sur place ! » À l'approche d'Halloween, des soirées thématiques, petites promos et boissons offertes aux clients déguisés sont dans les cartons. Une manière de consolider l'adresse dans le calendrier local, sans renier sa ligne inclusive et familiale. All Pizza & Pasta Buffet s'impose comme une nouvelle référence du Kaligone. Porté par Léna, Cindy et leurs équipes, ce buffet réinvente la formule à volonté avec cœur et rigueur.

Emilie Jafrate

All Pizza & Pasta Buffet Kingersheim
169, rue de Richwiller - Kingersheim

09 88 59 30 77

ALL PIZZA & PASTA Buffet - Mulhouse



Léna Schultz, co-gérante du restaurant All Pizza & Pasta Buffet Kingersheim a trouvé en Cindy Niedosik, un véritable relais de confiance pour manager les équipes et faire tourner le restaurant.

Korhan Keles et Le Boga :

quand la passion familiale devient un moteur de réussite

En plein cœur de Mulhouse, Le Boga s'est imposé comme une adresse incontournable. Le restaurant des frères Keles - Korhan et Ediz - combine grillades, inspirations méditerranéennes et desserts signatures. Une carte variée, du burger au Künefe, qui attire aussi bien les actifs du midi que les familles et touristes le soir, faisant du Boga un moteur de convivialité et d'attractivité locale.

L'aventure n'était pourtant pas une évidence pour Korhan Keles. Après une licence en commerce international et un début de carrière en Suisse dans les entrepôts, un accident de travail le constraint à se réorienter. L'opportunité de reprendre un restaurant - anciennement la Cant'l In - qui avait fermé trois mois auparavant, se présente. Avec son frère Ediz, il décide de se lancer. Un retour aux sources pour celui qui a grandi dans l'univers du commerce. C'est toute la famille qui apporte son soutien et son expérience précieuse à ce projet ambitieux : le père, Osman, assure la gestion des achats et des fournisseurs, tandis que la mère, Sevim, insuffle le dynamisme des plats du jour hebdomadaires.

Une carte élargie pour séduire tous les publics

Partis sur l'idée d'un restaurant spécialisé dans la viande, les frères Keles ont rapidement élargi leur concept pour s'ouvrir à tous les publics. La carte propose aujourd'hui une offre variée incluant plusieurs types de burgers, six plats principaux, des pâtes, des options végétariennes, ainsi qu'un plat enfant, tout en conservant un ADN fort autour des grillades. Leur secret ? Une cuisine traditionnelle aux inspirations méditerranéennes, héritée de

leurs origines. L'entrecôte est devenue leur best-seller, avec des viandes marinées maison pendant au moins 24 heures et une viande maturée, qui reste la signature de la maison. « *Et nous montrons à nos clients le morceau qu'ils vont manger, nous ne travaillons qu'à partir de carcasses fraîches* », souligne Korhan.

Une exigence du "fait maison"

Le succès de l'établissement repose sur des piliers solides : une cuisine entièrement faite maison (à l'exception du pain), des frites fraîches dont la production est passée de 50 à 200 kg par semaine, un approvisionnement en circuit court grâce à l'entreprise familiale, et un rapport qualité-prix étudié. Le plat du jour à 10,90€ illustre cette volonté de rester accessible, tout en garantissant la qualité. Leur sens de l'accueil aussi marque leur différence. Avec 55 places à l'intérieur et 67 en terrasse, ils n'hésitent pas à recevoir de grands groupes (jusqu'à 25 personnes un samedi soir) et restent ouverts tard le week-end.

Un rayonnement au-delà de la région

Le Boga a su conquérir une clientèle variée, des actifs du centre-ville le midi, aux familles et touristes le soir. Le restaurant est d'ailleurs



Korhan Keles, surnommé "Le Boga" - le taureau en turc - à la tête du restaurant éponyme, symbole de force et de détermination.

référencé par l'Office de Tourisme "Famille +" et attire des groupes de toute l'Europe grâce à une prospection active auprès des tours opérateurs. Dynamiques et à l'écoute des tendances, les gérants ont su également créer le buzz avec leurs desserts en trompe-l'œil qui ont attiré des curieux de toute la région, de Besançon à Belfort. Parmi les autres best-sellers, on trouve le cheesecake aux fruits rouges et le Künefe, un dessert traditionnel turc à base de cheveux d'ange, mozzarella, pistache et sirop, servi avec de la glace traditionnelle turque.

2026 en acquérant un local adjacent, pour augmenter leur capacité d'accueil de près de 70 places intérieures. Ils ambitionnent également de développer l'organisation d'événements privés, tels que des mariages et des repas d'entreprise. De la viande maturée aux desserts en trompe-l'œil, Le Boga s'impose aussi comme une vitrine du dynamisme culinaire et entrepreneurial de Mulhouse.

Emilie Jafrate

Le Boga
13, rue de la Justice - Mulhouse
09 78 80 34 82
the-boga-mulhouse.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 7, rue du Pont d'Aspach
MASEVAUX-NIEDERBRUCK BURNHAUPT-LE-HAUT

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



03 89 311 811 www.extrastorage.com



www.traiteur-thomas.com

Au Guillaume Tell, Youssef Boumnijel fait vivre une adresse emblématique de Mulhouse

Au cœur de la place de la Réunion, le Guillaume Tell continue d'écrire son histoire. Sous l'impulsion de Youssef Boumnijel, l'institution mulhousienne vise juste entre tradition, convivialité et renouveau.



Arrivé aux manettes du Guillaume Tell en 2012, le premier chantier de Youssef Boumnijel a été d'optimiser la terrasse, un véritable atout pour l'établissement.

Gérant du Guillaume Tell depuis 2012, Youssef Boumnijel a eu plusieurs vies, avant de prendre les rênes de cette institution mulhousienne. Dans l'industrie pendant plus de 30 ans, il a mené en parallèle plusieurs aventure entrepreneuriales, du vidéoclub au snacking, en passant par la restauration.

Un barnum optimisé comme un kiosque

À la reprise, le gérant réalise de nombreux changements, à commencer par l'agrandissement et l'optimisation du barnum extérieur. « Nous l'avons transformé comme un kiosque, amélioré l'aménagement des postes, ajouté des frigos, des étagères pour ranger les verres... », explique-t-il. Résultat : un travail facilité pour les équipes, moins d'aller-retours et une logistique allégée. La terrasse peut aujourd'hui accueillir 210 personnes, protégées par des parasols géants, de la pluie aussi bien que du soleil.

Une terrasse, un deuxième établissement

Atout charme du Guillaume Tell, sa terrasse en plein cœur de la Place de la Réunion est ouverte pendant sept mois, d'avril à fin octobre. Elle génère 80% du chiffre d'affaires estival, avec une autonomie totale. « C'est comme si nous avions un deuxième établissement, un café éphémère démontable », souligne le responsable. À cette période, les effectifs sont doublés. Un service en terrasse

demande sept personnes, trois derrière le bar et quatre au service. « Certains de nos saisonniers ne sont pas du métier, je les forme à servir, qu'ils soient habiles aussi. » Chaque serveur contribue à fidéliser la clientèle. « On le voit, les clients choisissent leur secteur en fonction de leur serveur favori », s'amuse Youssef.

Une carte adaptée et cosmopolite

La clientèle variée, mêlant habitués du café du matin et touristes de passage, trouve de quoi se régaler, à toute heure. Latte macchiato pour les Italiens et Suisses, Lemon Spritz en best-seller, tartes flambées, pizzas, paninis... Le Guillaume Tell soigne les petites faims et mise sur son café Lavazza pour séduire.

L'hiver, le temps des ajustements

Quand la saison se calme, l'hiver permet de souffler et d'entretenir les installations. Point fort de fin d'année, le Marché de Noël attire une foule en quête de chaleur. Youssef Boumnijel en profite pour peaufiner les aménagements. Prochaine étape : équiper le barnum de volets solaires pour pouvoir se passer de câbles. Avec pragmatisme et passion, Youssef Boumnijel a transformé le Guillaume Tell en un café vivant, optimisé et convivial, à l'image d'un lieu qui n'a pas fini de se réinventer.

Emilie Jafrate

Café Guillaume Tell
 1, rue Guillaume Tell - Mulhouse
 03 89 42 48 27
 Café Guillaume Tell

Au Bollenberg, la famille Holtzheyer cultive l'art de l'hospitalité entre héritage et innovation

Niché sur les hauteurs du Bollenberg, l'établissement éponyme conjugue tradition familiale et innovation. Hôtel, restaurant et spa : immersion dans une aventure locale qui ne cesse d'évoluer.

Le Bollenberg, son hôtel, son restaurant, son spa et son vignoble Clos Saint-Apolline, c'est avant tout une histoire de famille débutée il y a quatre générations. Parti d'un simple motel en 1964, le lieu n'a cessé de se transformer sous l'impulsion de la famille Holtzheyer. L'Hôtel du Bollenberg voit le jour en 1981, suivi d'un premier spa en 1988, puis d'une salle de restaurant en 2002. En 2017, l'offre bien-être s'enrichit avec l'ouverture du Spa de la Colline.

Un hôtel trois étoiles au charme unique

L'hôtel propose aujourd'hui 47 chambres réparties en plusieurs catégories : standard, suite, chambre Grand Confort, cinq chambres avec terrasse et douze chambres "Raie de Vignes", qui conservent le charme du motel à l'américaine, où l'on se gare directement devant la porte. L'établissement attire une clientèle locale comme internationale, en quête d'une véritable parenthèse hors du temps. Le spa reste un atout majeur. « Ici, on vise le bien-être général de la personne », précise Ophélie Bass, responsable réception et membre de la quatrième génération des Holtzheyer. Les équipements sont haut de gamme : cabine infrarouge, cabine à gros sel, lits à eau chauffants, sauna, hammam, piscine intérieure chauffée à 31°C, piscine extérieure et jacuzzi extérieur avec vue sur la plaine.

Un spa pensé pour un bien-être total

Le Spa de la Colline, c'est aussi une équipe de six masseuses sélectionnées pour leur expérience et leur savoir-faire. L'une d'entre elles est même championne d'Europe. Toutes suivent un protocole rigoureux, gage d'une qualité constante. L'établissement dispose également de sa propre école de massage.

Une table tournée vers les saveurs locales

Entièrement rénové pendant le Covid, le restaurant met à l'honneur les produits du terroir et privilégie les circuits courts. La cuisine, créative et évolutive, intègre des inspirations de voyages. Elle laisse à l'ensemble de l'équipe la possibilité de contribuer à l'élaboration des cartes. La cave à vin compte près de 900 références, principalement alsaciennes et bio. Côté sucré, le Restaurant "Côté Plaine" dispose de son propre pâtissier. Forte d'une trentaine de collaborateurs, l'équipe fonctionne sur un modèle collaboratif et bienveillant, où chaque chef de service pilote son équipe, avec une direction qui valorise le soutien mutuel et la flexibilité.

Un lieu ouvert aux événements d'entreprises

Séminaires et événements privés trouvent également leur place au Bollenberg, grâce à deux salles modulables : l'une d'une capacité de trente personnes, équipée (wifi, paperboard, écran blanc) et l'autre orientée "team building" avec accès extérieur. Trois formules sont proposées (demi-journée, journée complète, journée gourmande), avec des pauses servies au bar ou en libre-service, et la possibilité de découvrir les vins du domaine. L'établissement s'adapte à toutes les demandes, ayant déjà accueilli de grandes entreprises pour des séminaires de direction, voire une privatisation complète par une marque de luxe.

L'excellence, sans perdre l'authenticité

L'Hôtel-Restaurant-Spa du Bollenberg s'attache à développer un service toujours plus qualitatif et personnalisé, notamment à la réception. L'excellence y est cultivée sans jamais perdre de vue l'au-



La famille Holtzheyer perpétue l'esprit du Bollenberg, entre authenticité et modernité. DR.

thenticité, comme en témoigne le choix de fournisseurs locaux, ou encore l'offre complémentaire de cocktails, de glaces et de boissons. De génération en génération, la famille Holtzheyer façonne ainsi un lieu unique : un établissement où l'authenticité se mêle à l'innovation, et où chaque séjour devient une expérience mémorable.

Emilie Jafrate

**Hôtel du Bollenberg,
 Restaurant "Côté Plaine"
 et "Spa de la Colline"**

Domaine du Bollenberg - Westhalten
 hoteldubollenberg.com
 03 89 49 62 47

 Hôtel Restaurant Spa du Bollenberg

CAISSE D'EPARGNE GRAND EST EUROPE

PUBLI-INFO

Chez Terroirs & Propriétés, Nathalie et Hervé Lichtlé sélectionnent des vins, racontent des hommes et provoquent la découverte

À Brunstatt-Didenheim et Ribeauvillé, Terroirs & Propriétés incarne l'union du vin, du conseil et de la proximité. À la tête des deux boutiques, Hervé et Nathalie Lichtlé misent sur une sélection exigeante, des liens solides avec les vignerons, et un sens du conseil affûté.



Derrière les caves à vins Terroirs & Propriétés, Nathalie Lichtlé, co-gérante. Véritable passionnée du monde viticole, elle informe, conseille et accompagne chacun de ses clients avec une pointe d'audace.

Terroirs & Propriétés, c'est d'abord une histoire de transmission. En 1992, Hervé Lichtlé reprend le domaine familial à Husseren-les-Châteaux, avant de créer sa propre société de distribution dix ans plus tard. Nathalie, de son côté, baigne depuis l'enfance dans l'univers viticole, entre vignes et caves. Ensemble, ils reprennent en 2017 une cave à vins à Brunstatt-Didenheim, puis ouvrent une seconde boutique à Ribeauvillé en 2019. Un développement accompagné par la Caisse d'Epargne Grand Est Europe, fidèle partenaire, à l'image des relations durables que les Lichtlé cultivent avec leurs vignerons.

Un lien direct avec les vignerons

La grande particularité du couple Lichtlé : travailler en direct avec les producteurs. Chaque vin référencé est le fruit d'une rencontre, d'un échange. « *Lorsque nous découvrons un nouveau produit, nous l'imaginons tout de suite en rayon. Aura-t-il sa place ? Plaira-t-il à notre clientèle ?* », explique Nathalie Lichtlé. Une approche pragmatique, affûtée par une décennie d'essais, de succès... et de quelques ratés, toujours instructifs.

Une sélection à taille humaine, des prix accessibles

Depuis dix ans, la gamme s'est étoffée pour atteindre plusieurs milliers de références. Mais la philosophie reste la même : proposer des vins de caractère à prix raisonnable. Les rouges du

Rhône et du Languedoc-Roussillon séduisent particulièrement une clientèle alsacienne en quête de saveurs toniques et charpentées. Ici, le panier moyen est compris entre 5 et 20€. « *Contrairement aux idées reçues, ce n'est pas le prix ni l'appellation qui fait la qualité d'un vin. Beaucoup de vignerons d'ailleurs sortent des AOC, trop contraignantes, pour les vendre en vins de pays. C'est d'ailleurs là que notre métier prend tout son sens. Nous sommes là pour expliquer, conseiller, accompagner.* »

L'abonnement, pour découvrir et faire durer le plaisir

Terroirs & Propriétés, c'est aussi provoquer la découverte à travers un abonnement composé de deux, trois ou six bouteilles sur 3, 6 ou 12 mois. « *Tous les mois, je réalise une sélection en fonction des saisons et des nouveautés arrivées en boutique.* » Nathalie y ajoute une fiche explicative, de l'histoire du vin, jusqu'à l'idée de recette associée. « *Et en cas de coup de cœur, il est possible de recommander les petites sœurs en boutique* », sourit-elle. Une idée cadeau très appréciée, notamment à Noël ou à la Fête des Pères.

Une offre adaptée aussi aux pros

Terroirs & Propriétés travaille également avec les restaurateurs en leur proposant des panoramas de sa sélection, à travers un système de réassort souple, sans contrainte de stockage. « *Nous les accompagnons aussi sur les accords mets et vins.* » Les coffrets cadeaux, eux, séduisent entreprises et particuliers tout au long de l'année, avec un pic d'activité durant les fêtes. Chez les Lichtlé, chaque bouteille raconte une histoire et la passion du partage anime leur quotidien.

Emilie Jafrate

Terroirs & Propriétés

313 Avenue d'Altkirch - Brunstatt-Didenheim
03 89 43 97 88
terroirsetproprietes.fr

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* !

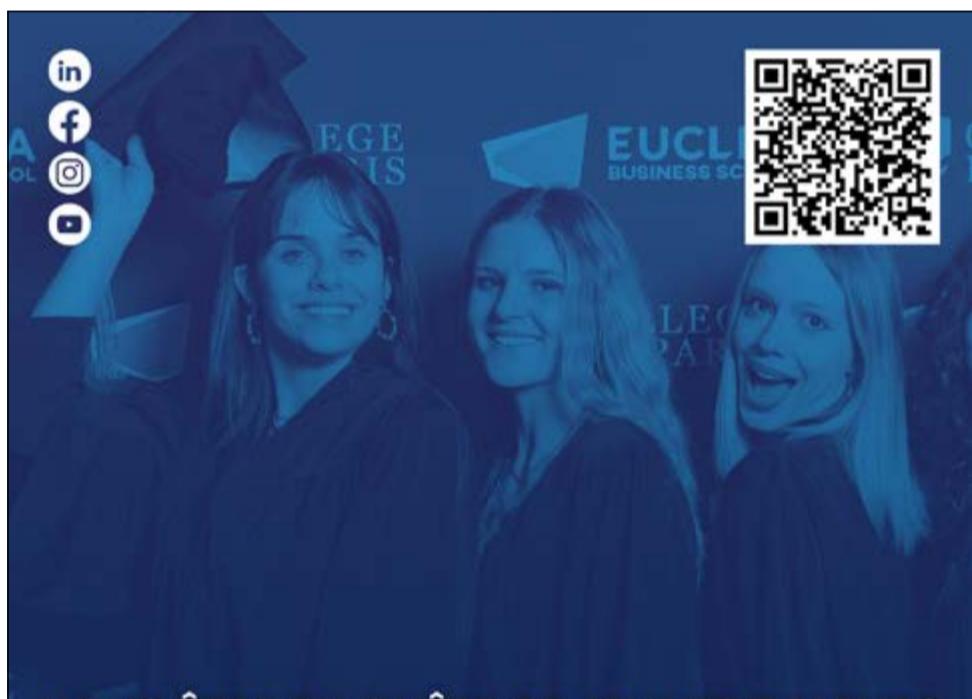
 **CAISSE D'EPARGNE**
Grand Est Europe
Vous êtes utile.

Document à caractère publicitaire. Offre soumise à conditions.

* Offre valable jusqu'au 31/12/2025 pour toute 1^{re} 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^{re} 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

 **EUCLÉA**
BUSINESS SCHOOL

INFORMATIONS ET DÉPÔT D'OFFRES D'ALTERNANCE

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

Chez Amalgame Cuisines, Lionel Beyer et ses équipes deviennent les chefs d'orchestre du sur-mesure à Rixheim

Depuis Rixheim, Amalgame Cuisines trace sa route en dehors des standards, portée par une équipe passionnée et l'expertise de Lionel Beyer. Un modèle local, fondé sur la proximité, la personnalisation et une conception hautement qualitative.



Lionel Beyer (à gauche), responsable commercial et David Jehel, concepteur-vendeur, au cœur de leur showroom rixheimois.

Depuis 2012, Amalgame Cuisines s'est imposé comme une référence locale dans la conception et la vente de cuisines sur-mesure à Rixheim. Une enseigne fondée par un couple de colmariens il y a plus de vingt ans. Leur objectif ? Proposer des produits de qualité, à des prix accessibles. Amalgame Cuisines fonctionne essentiellement sur recommandation.

Un service de proximité renforcé

Loin des grandes franchises, Amalgame Cuisines mise sur la proximité et un suivi personnalisé. L'équipe sera bientôt composée d'un troisième vendeur. Un responsable administratif et un métreleur dédié garantissent une expertise, chacun dans son domaine. Chaque projet est accompagné de A à Z : de la prise de mesures initiale à la livraison et la pose finale, assurant une présence à chaque étape clé. « Ce qui fait la différence, c'est le service, le suivi et la capacité à proposer des solutions adaptées à chaque client », explique Lionel Beyer, responsable commercial. Lui et ses équipes soulignent l'importance de la conception pour éviter la bataille des prix et ainsi, offrir des propositions différentes.

Une nouvelle offre pour une nouvelle clientèle

Pour répondre à une clientèle toujours plus variée, Amalgame Cuisines s'apprête à ouvrir un nouveau magasin juste à côté, dédié à des cuisines plus haut de gamme, tout en conservant son offre entrée de gamme. Actuellement,

l'enseigne propose des produits de la marque Schüller, de très bonne qualité. Le nouveau fournisseur offrira davantage de possibilités, pour des projets plus spécifiques et haut de gamme, permettant de cibler des budgets plus importants. Les meubles, 100% montés en usine et garantis 25 ans, sont issus de fournisseurs allemands réputés pour leur fiabilité, leur rigueur et leur innovation, notamment grâce à la quincaillerie Blum, leader mondial dans le domaine.

Un rêve dessiné sur-mesure

La relation humaine reste au centre du métier : « Vendre une cuisine, c'est vendre un dessin, un rêve. Le client doit repartir avec un projet qui lui met des étoiles dans les yeux. À la fin, la cuisine doit même être plus jolie encore que sur le plan », confie Lionel Beyer. Amalgame Cuisines travaille aussi bien avec les particuliers, y compris pour des petits budgets (dès 1000-1500€), qu'avec les professionnels (promotion immobilière, cabinets, clubs sportifs). L'entreprise intervient sur toute la France, et même au-delà, grâce à un solide réseau de partenaires et au bouche-à-oreille. Les équipes rixheimoises ont ainsi déjà pu concevoir, livrer et poser des cuisines en Bretagne, à Paris ou à Évian.

Une cuisine, un art de vivre

Dans un secteur en pleine évolution, où la cuisine est devenue une pièce centrale et ouverte sur le séjour, Amalgame Cuisines prouve que la qualité du conseil, la conception personnalisée et la proximité restent des valeurs essentielles. L'ouverture du nouveau magasin marque une étape supplémentaire dans cette aventure locale, permettant à Amalgame Cuisines de toucher une clientèle encore plus large, du petit budget au projet le plus luxueux, et invitant chacun à repenser la place de la cuisine dans son intérieur comme un véritable espace de vie.

Emilie Jafrate

Amalgame Cuisines
64, rue de l'Île Napoléon - Rixheim
03 89 31 35 37
amalgame-cuisines.com
Cuisines Amalgame Rixheim

FACTURE ÉLECTRONIQUE

NOUVELLES OBLIGATIONS EN 2026

**SIMPLIFIEZ-VOUS DEMAIN
DÈS AUJOURD'HUI**

Un accompagnement global alliant conseil dans le choix d'outils adaptés, mise en conformité, support technique et formation personnalisée.

FIBA
EXPERTS-COMPTABLES, COMMISSAIRES AUX COMPTES,
CONSEILS EN ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

ALTKIRCH - COLMAR - MULHOUSE - SAINT-LOUIS

WWW.GROUPE-FIBA.FR

La formation qui vous révèle.

**DÉCOUVREZ
NOTRE NOUVEAU
CATALOGUE**

Retrouvez-le en ligne sur www.ccicampus.fr

+ de 400 formations professionnelles

Formation Pro - Business School - Formation Langues

Formations éligibles au CPF

ccicampus.fr
03 68 67 20 00

cci campus

Vialis mise sur l'innovation au service des Alsaciens

Acteur historique de l'énergie en Alsace, Vialis s'est imposé au fil du temps comme un opérateur local multi-compétences. De l'électricité à la fibre, en passant par la vidéoprotection, l'entreprise mise sur la proximité, l'innovation et le service.

Vialis est une entreprise locale multi-activités. Fournisseur et distributeur de gaz et d'électricité, elle est également opérateur télécom sur les technologies de câble et de fibre optique. Sa troisième activité est l'éclairage et la signalisation. Un service qui s'est développé avec la vidéoprotection et le vidéomapping. « Il y a une véritable histoire avec ce service, souligne Louis de Logivière, Directeur Télécoms. À la création de Vialis, en 1845, nous nous occupions de l'éclairage au gaz. » 270 personnes sont aujourd'hui réparties entre deux sites : Colmar et Neuf-Brisach.

Les télécoms, un levier stratégique de croissance

50 personnes sont dédiées aux télécoms. Un service qui représente 10 à 15% du chiffre d'affaires de la société pour un portefeuille de 30 000 clients. Un service d'internet et de téléphonie que Vialis fournit également en marque blanche auprès de petits réseaux locaux en Moselle, Meurthe-et-Moselle, Seine-Maritime ou encore en Savoie et concerne plus de 40 000 clients.

Proximité et service : l'ADN local de Vialis

Si sa gamme de service est identique à celle des grands opérateurs nationaux, autant en termes de qualité qu'en termes de prix, la force de Vialis reste sa proximité avec ses clients. « Ils font le choix de consommer local et lorsqu'ils appellent la hotline, leur interlocuteur n'est pas loin, il est ici, à Colmar. En cas de problème technique, ils peuvent venir à l'accueil. Les gens sont attachés à ce

contact. » Une société à l'écoute de son marché avec, notamment, des chaînes allemandes intégrées au bouquet principal.

L'Elsass Box : une innovation 100% alsacienne

Attachée à ces valeurs humaines, Vialis innove, aussi. La société alsacienne a tout récemment lancé l'Elsass Box. Elle offre une technologie dite FTTR (Fiber To The Room/Fibre jusqu'à la pièce). « Elle dessert des petits récepteurs en fibre optique que l'on appelle des satellites, ce qui permet de disposer d'un bon Wifi dans l'ensemble de son habitation », explique Louis de Logivière. Vialis s'inscrit ainsi comme précurseur sur le territoire national. « Nous avons constaté que 60% des demandes de clients sont liées à des problèmes de réception de Wifi dans la maison. Sans fibre, les récepteurs ne sont pas suffisants, il y a une déperdition. Il ne faut pas oublier que nous sommes dans une augmentation des usages avec une estimation de deux à trois fois plus de demandes en débit, liées à l'intelligence artificielle, mais aussi au développement des jeux en ligne, par exemple. » Depuis son lancement, début 2025, l'Elsass Box a séduit 400 à 600 personnes, que ce soit de nouveaux clients ou des personnes ayant basculé pour cette nouvelle technologie.

À la conquête du marché du professionnel

La clientèle de Vialis est aujourd'hui composée de 85% de particuliers pour 15% de professionnels. L'ambition est de développer ce second marché. « Nous disposons du personnel dédié et formé pour assurer un débit stable, mais aussi un

réseau rapide et de qualité, avec des délais courts de rétablissement de réseaux. » L'opérateur alsacien souhaite aujourd'hui devenir un acteur incontournable en Alsace.

Un maillage territorial en pleine expansion

Vialis poursuit son développement. L'opérateur alsacien arrive dans cinq nouvelles communes : Wintzenheim, Wettolsheim, Jebsheim, Houssen et Sainte-Croix-en-Plaine. D'ici quelques mois, il arrivera aussi sur Sélestat. « Nous ne sommes pas encore sur Mulhouse, ni sur Haguenau. Le projet est d'y arriver, mais nous nous retrouvons confrontés à d'autres contraintes. » Autre amélioration, le lancement d'une offre mobile pour l'ensemble de la famille. Pour la rentrée, l'opérateur augmente la data sur son offre mobile en la faisant passer de 50 à 120 gigas sans augmentation tarifaire pour tous les clients, les nouveaux, comme les anciens.

« Nos clients ont aujourd'hui la télévision branchée en fibre optique sur leur box. Nous souhaitons y brancher les smartphones. »

L'ambition verte, une nouvelle étape pour Vialis

À plus long terme, Vialis souhaite devenir un opérateur « vert ». « Nous réfléchissons actuellement à la manière de le devenir. L'idée n'est pas de tomber dans le greenwashing, mais de nous fixer des objectifs concrets, que ce soit en termes d'optimisation des équipements, de paramétrage de box pour émettre le moins possible, ou encore de les alimenter en énergie verte. »

Emilie Jafrate

Vialis
10, rue des Bonnes Gens - Colmar
03 89 24 60 40
telecoms.vialis.net




Louis de Logivière, Directeur Télécoms chez Vialis, présente l'Elsass Box, la nouvelle solution fibre optique 100 % alsacienne pensée pour améliorer la connectivité dans toute la maison.

Audrey Putrich, une prévention des risques à taille humaine, avec Aptitudes Prévention

Avec Aptitudes Prévention, Audrey Putrich réinvente l'approche des risques professionnels. Forte de son expérience technique et d'une sensibilité accrue aux enjeux humains, elle accompagne les entreprises dans une vision globale de la sécurité au travail.

Forte d'un parcours d'une quinzaine d'années au cœur de la technique et de l'opérationnel en prévention

des risques professionnels, Audrey Putrich décide, en 2024, de voler de ses propres ailes. Elle retourne éga-

lement sur les bancs de l'université pour passer un Diplôme Universitaire spécialisé dans la psychologie de l'homme au travail. Avec Aptitudes Prévention, elle navigue aujourd'hui entre les dimensions technique, réglementaire, mais aussi profondément humaine.

Une « Madame sécurité » externalisée pour les PME

Enregistrée auprès de la DREETS (Direction régionale interdépartementale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités, ndlr) Grand Est, Audrey intervient auprès des PME sur la thématique des risques professionnels. « J'assure le rôle de Madame sécurité dans les entreprises qui n'ont pas les moyens d'embaucher quelqu'un en interne, explique-t-elle. J'interviens ponctuellement, selon les besoins. » Elle s'est également spécialisée dans le transport de marchandises et de matières dangereuses. Un domaine purement technique et réglementaire auquel sont soumises de nombreuses entreprises. Une spécialité qu'elle exerce depuis 16 ans déjà, avec un diplôme à renouveler tous les cinq ans.

Une approche fine des risques psychosociaux

Audrey ne se limite pas aux aspects techniques. Elle a fait des risques spécifiques sa marque de fabrique, à commencer par les risques psychosociaux (RPS). Ces derniers sont au nombre de sept, des relations sociales (collègues, hiérarchie, services extérieurs) aux problématiques familiales, en passant par la charge mentale. Elle commence toujours par établir un état des lieux, en identifiant les points forts à pérenniser et les axes d'amélioration. « Je ne donne pas de solutions, je suis une facilitatrice. Je travaille en partenariat avec l'entreprise, qui met en place un comité de pilotage ou un groupe de travail dédié. » Un plan d'action est ensuite co-construit, suivi dans le temps et ajusté si nécessaire.

Quand l'ergonomie passe par le mouvement

Côté ergonomie au poste de travail, Audrey Putrich s'appuie sur la méthode Well at Work. Elle propose notamment des ateliers de yoga adaptés aux pro-

blématiques rencontrées dans l'entreprise. « Cela me permet de toucher des structures qui ne sont pas encore prêtes à aborder frontalement les troubles psychosociaux. On discute et on expérimente à partir d'un jeu de cartes. » Ces ateliers offrent des moments pour se détendre, ou au contraire se dynamiser avant une réunion importante, par exemple. Ils permettent d'aborder des sujets tels que le stress, les troubles musculo-squelettiques, ou encore la santé mentale. L'expérience peut même aller plus loin, avec un chatbot associé qui aide à choisir les exercices les plus adaptés à ses besoins. « On peut imaginer une équipe entière réaliser ces exercices ensemble, avant une réunion, par exemple. »

Réinventer la prévention avec créativité et collaboration

L'objectif d'Audrey : réinventer la prévention. Elle s'est formée à la facilitation graphique, pour représenter visuellement des tâches à réaliser ou un ordre du jour, et ainsi capter l'attention. Elle travaille aujourd'hui à la conception de journées « Mieux Être au travail », en collaboration avec son réseau de partenaires : sophrologue, naturopathe, formateur aux premiers secours en santé mentale, photographe, apiculteur... « La vie d'une ruche s'apparente à l'organisation d'une entreprise. Cela permet de discuter autrement du travail. »

Et si on repensait le travail ?

Curieuse et engagée, Audrey est également référente du projet de recherche bénévole 4121, qui regroupe déjà 2 300 salariés. L'objectif ? Faire émerger une nouvelle manière de parler — et de penser — le travail. « L'idée est de proposer autre chose, jusqu'à revoir le code du travail. »



Aptitudes Prévention
18 C, Vieille Rue - Eschentzwiller
06 11 86 55 38

Emilie Jafrate



Audrey Putrich, fondatrice d'Aptitudes Prévention, conjugue expertise technique et approche humaine pour réinventer la prévention des risques en entreprise.

La Toast Family de Morgane Mey et Antoine Milesi : l'agence qui réinvente la communication des restaurateurs

Née au cœur d'une période d'incertitude, l'agence de communication La Toast Family a su transformer la crise sanitaire en tremplin entrepreneurial. Portée par deux passionnés, Morgane Mey et Antoine Milesi, elle accompagne aujourd'hui de nombreux acteurs de la restauration, de Strasbourg à Paris, en leur offrant visibilité, authenticité et créativité. Une success story locale qui rayonne bien au-delà des frontières alsaciennes.

En octobre 2020, Morgane Mey, dynamique diplômée en e-marketing, croise la route d'Antoine Milesi, plus connu sur les réseaux sous le nom de "Le Street Foodiste". Deux profils

différents, mais une passion commune : la gastronomie. Ensemble, ils observent un manque dans leur région : aucune agence ne s'adresse réellement aux métiers de bouche.



Morgane et Antoine, duo complice à la tête de La Toast Family, l'agence qui booste la com' des restaurants et des marques agroalimentaires, avec audace et gourmandise. DR.

Et si c'était le bon moment pour agir ?

En pleine période post-Covid, malgré les doutes de leurs proches, ils choisissent de croire en leur intuition. C'est justement dans cette période de remise en question que beaucoup de restaurateurs ont pris conscience de l'importance de leur image et de leur présence en ligne. En janvier 2021, La Toast Family voit le jour. « *Un toast, c'est comme une feuille blanche. On met ce que l'on veut dessus, et puis tout le monde aime le pain et du pain, il y en a sur chaque table.* » Au début, il a fallu convaincre. « *Les restaurateurs n'ont pas le temps pour du blabla inutile. Il faut que le discours soit clair* », souligne Morgane. *Notre devise d'ailleurs, c'est : "votre temps est précieux, laissez-nous faire le reste"* ». Un premier client majeur à Strasbourg, Diabolo Poivre, leur fait confiance. Le bouche-à-oreille fait le reste.

Une offre à 360° pour des pros qui n'ont pas le temps

Photos, stories, vidéos, campagnes d'influence, refonte graphique, community management... L'agence construit une offre complète, tailleur pour les besoins et contraintes du secteur. « *Notre objectif est de leur donner de la visibilité, que les réseaux sociaux deviennent leur propre média, et que les gens suivent l'établissement*

pour ce qu'il est. » Avec cette approche concrète et humaine, La Toast Family crée des contenus qui parlent à la fois aux restaurateurs et à leurs clients. Un exemple marquant ? Le Bistrot Polo à Strasbourg, dont la nouvelle identité visuelle et une vidéo virale produite par l'agence ont permis de relancer la notoriété du lieu. Résultat : près d'un million de vues et une fréquentation retrouvée.

Une équipe soudée, une ambition claire

Aujourd'hui, l'agence compte six membres, tous animés par la même passion. Gaëlle, Solène, Thibault, Clara, et les deux co-fondateurs forment un collectif complémentaire, soudé par des valeurs fortes : l'écoute, la réactivité et l'authenticité. Leur objectif ? Devenir la référence francophone de la communication food, en s'implantant durablement en France, mais aussi en Belgique, Suisse et au Luxembourg. Leur cœur, lui, reste en Alsace. L'agence continue de travailler avec des marques locales, fièrement attachée à son territoire. En parallèle, l'agence développe activement un pôle événementiel, une passion de Morgane, pour créer des expériences mémorables et uniques pour les clients des restaurants, allant au-delà du simple repas. L'objectif est de marquer les esprits et de générer du bouche-à-oreille, même si les retombées financières ne sont pas immédiates. Pour La Toast Family, pas question de se reposer sur ses lauriers. L'agence avance, fidèle à sa recette : une bonne dose de créativité, un zeste d'audace, et surtout, l'envie sincère de mettre en lumière celles et ceux qui font vibrer nos papilles. Parce qu'au fond, derrière chaque plat, il y a une histoire à raconter. Et La Toast Family compte bien continuer à les raconter, une bouchée après l'autre.

Emilie Jafrate

La Toast Family
morgane@latoastfamily.fr
latoastfamily.fr

La Toast Family

Les valeurs humaines et innovantes de Gexperteam portées par Yann Dos Santos à Saint-Louis

Le cabinet d'expertise comptable Gexperteam poursuit son expansion avec l'ouverture d'une nouvelle agence à Saint-Louis. Sous l'impulsion de l'associé Yann Dos Santos, cette implantation illustre une vision moderne du métier : proximité, innovation et accompagnement global des entrepreneurs.

Ces nouveaux locaux reflètent l'esprit de ces experts-comptables nouvelle génération : un plateau pensé comme un lieu de vie et d'échanges, avec son open-space convivial, ses espaces de réunion plus confidentiels et son mur des objectifs. « *On y lit un objectif par entrepreneur, explique Yann Dos Santos, expert-comptable associé. Cela les pousse à réfléchir à long terme. C'est notre moteur pour les accompagner dans leur réussite.* »

Un ancrage local renforcé

Trois collaborateurs sont désormais installés à Saint-Louis, en lien étroit avec l'équipe mulhousienne active depuis octobre 2020. « *Nous travails en équipe, souligne Yann Dos Santos. S'implanter ici, c'était aussi une façon de nous rapprocher de nos clients.* » Gexperteam se positionne comme un véritable cabinet de conseil, offrant un accompagnement global : structuration d'entreprise, optimisation fiscale, stratégie de développement. « *Il faut se montrer proactifs !* », insiste l'associé.

Des solutions à la pointe de l'innovation

Toujours en avance, le cabinet est déjà prêt à passer à la facturation électronique, obligatoire dès 2026, et intègre déjà les usages de l'intelligence artificielle. « *Notre rôle, c'est d'optimiser la structure globale de l'entreprise. De plus en plus de personnes viennent nous voir pour de la stratégie et de l'accompagnement de proximité.* » L'innovation est inscrite dans l'ADN du cabinet. Les outils mis à disposition permettent la synchronisation bancaire trois fois par jour, l'émission de factures en deux clics avec envoi automatique et option de

paiement instantané, ainsi que des indicateurs accessibles en temps réel via des tableaux de bord. « *Le client gagne du temps, de la trésorerie, et sait à tout moment où il en est, précise l'associé. Cela permet de piloter son entreprise en direct et de justifier ses dépenses instantanément.* »

Une histoire à écrire avec chaque entrepreneur

Chaque associé dispose de son domaine de prédi-

ction : immobilier, métiers de bouche, marketing, communication... Arrivé dès le lancement, il y a plus de quatre ans, Yann Dos Santos se souvient de ses premiers clients : « *Deux artisans qui fabriquaient des bougies dans leur garage. Nous avons cru en leur projet, nous les avons accompagnés et aujourd'hui, leur société a explosé.* » D'autres souvenirs marquent son parcours : « *Pendant le Covid, nous avons aidé une gérante de salle de sport à obtenir des aides. À*

l'époque, elle était au bout du rouleau. Aujourd'hui, sa salle existe toujours. » Ces histoires résument la philosophie du cabinet : une relation de proximité, une expertise tournée vers l'avenir et un engagement fort dans le développement économique du territoire.

Emilie Jafrate

Gexperteam Expertise Comptable
1, rue du Temple - Saint-Louis
03 89 43 46 45
gexperteam.fr



L'équipe Gexperteam au complet, avec Yann Dos Santos (en haut à gauche), associé au service de la réussite des entrepreneurs à Saint-Louis. DR.

Sous l'impulsion de **Kevin Mattern** et ses équipes, **Techorma** se réinvente et veut renforcer sa présence locale

Implantée à Burnhaupt-le-Haut, l'entreprise Techorma célèbre cette année quatre décennies d'activité. Historiquement spécialisée dans la fabrication de mobilier sur mesure pour le secteur du retail, la PME alsacienne amorce aujourd'hui un virage stratégique : consolider son ancrage régional, notamment auprès des acteurs de l'hôtellerie, de la restauration et dans le tertiaire.



Kevin Mattern (en bleu à droite) entouré d'une partie de ses équipes, dans le showroom de Techorma, vitrine du savoir-faire alsacien en mobilier sur mesure à Burnhaupt-le-Haut.

Forte d'une expertise acquise au fil du temps, Techorma jouit d'une réputation bien établie à l'échelle nationale. La société a su fidéliser ses premiers clients - Castorama, l'ensemble des agences Kiloutou ou encore les Chocolats de Neuville - malgré les bouleversements du secteur. Le choc de la crise sanitaire a cependant fragilisé le marché du retail. Pour y faire face, Techorma a diversifié ses activités en s'ouvrant à de nouveaux marchés : hôtellerie, restauration, tertiaire.

Des références prestigieuses dans l'hôtellerie

Cette stratégie a porté ses fruits avec des réalisations majeures, notamment pour les hôtels Akena de Strasbourg et de Disneyland Paris. « Nous avons signé avec eux il y a deux ans. Après la phase de construction, nous avons aménagé intégralement les nouveaux établissements, soit 180 chambres, les espaces d'accueil, le bar, les claustras... », explique Kevin Mattern, directeur du site alsacien. Autre projet emblématique : l'aménagement de certains espaces du nouveau campus d'Engie à Colombes. Appartenant au groupe Lindera, Techorma bénéficie de synergies, tout en conservant l'agilité d'une PME.

Un savoir-faire local au service des acteurs régionaux

Aujourd'hui, l'entreprise veut revenir à ses racines en développant son activité sur le territoire alsacien. Malgré une concurrence limitée dans le Rhin, Techorma reste encore peu connu

localement. Un paradoxe, alors même que tous ses produits sont conçus et fabriqués dans ses 4 000m² d'ateliers de menuiserie et de tôle à Burnhaupt-le-Haut. Forte de 41 collaborateurs, l'entreprise maîtrise l'ensemble de la chaîne de production grâce à son bureau d'études intégré et plusieurs chargés d'affaires. « Nous avons la possibilité d'accompagner restaurateurs et hôteliers sur des projets de A à Z, lorsqu'ils ont besoin d'un accompagnement complet. Nous aimons donner vie à des projets uniques et ambitieux. »

Engagée pour un développement plus responsable

L'entreprise alsacienne place également la responsabilité sociétale au cœur de sa stratégie. Elle collabore notamment avec PARACHutes, une association colmarienne qui donne une seconde vie aux chutes de bois. Techorma travaille aussi avec les Ateliers Emmaüs, à Lyon, qui favorisent l'insertion professionnelle et le réemploi. À l'heure où relocalisation industrielle et circuits courts deviennent essentiels, Techorma incarne une PME capable de conjuguer innovation, ancrage local et engagement sociétal. Une dynamique qui redonne du sens aux liens entre industrie, territoire et développement durable.

Emilie Jafrate

Techorma SAS - Groupe Lindera
ZI de la Doller - Burnhaupt-le-Haut
03 89 74 09 09

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

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

JETTINGEN
Route Départementale 419
68130 JETTINGEN
03 89 68 04 00

Impact & Transition, l'accompagnement sur mesure pour structurer le changement au sein des PME du territoire

Le pôle Mutations Industrielles de la CCI Alsace Eurométropole lance Impact & Transition, un nouveau dispositif d'accompagnement sur mesure à destination des PME du territoire. Ce programme structurant, éprouvé en conditions réelles, sera présenté officiellement lors du salon BE 5.0.



Olivier Kwarciak (à droite) et l'équipe du pôle Mutations Industrielles. L'équipe au complet sera présente au Salon BE 5.0 pour échanger autour de la conduite du changement des entreprises et présenter leur nouveau produit, Impact & Transition. DR

Réorganisation interne, ouverture de nouveaux marchés, intégration d'outils digitaux ou industriels : les entreprises sont confrontées à des transformations fréquentes, parfois complexes. « Pour que chaque changement s'intègre efficacement, il faut un accompagnement », souligne Olivier Kwarciak, conseiller d'entreprise du pôle Mutations Industrielles. Jusqu'ici, ce rôle revenait souvent à des cabinets externes. « Le dirigeant devait choisir entre une approche analytique ou humaine. »

Un accompagnement hybride, entre stratégie et humain

Avec Impact & Transition, ce choix n'a plus lieu d'être. Le programme combine analyse stratégique et accompagnement humain, pour mieux piloter les transformations. Il repose sur un parcours en trois étapes : une phase d'anticipation (cartographie des impacts, définition des objectifs), une phase de structuration (co-construction avec la direction et ses comités) et enfin, un accompagnement de la mise en œuvre, en apportant la compréhension des mécanismes du changement et des outils concrets pour accompagner les équipes sur le terrain. Ainsi, l'intégralité de la société est impliquée dans la mise en place de chaque changement, ce qui maximise les chances de succès de la démarche.

Une offre pensée pour les PME

« Les petites entreprises renoncent souvent à se faire accompagner, faute de percevoir clairement la valeur ajoutée ou parce qu'elles estiment que les dispositifs proposés sont éloignés de leurs préoccupations concrètes. C'est pourquoi nous avons conçu une offre spécifiquement calibrée pour elles », souligne Olivier Kwarciak. L'équipe du pôle Mutations Industrielles est composée de cinq conseillers hybrides, issus du terrain, et qui partagent le même langage que les dirigeants. Leur approche mêle ainsi diagnostics in situ, visites d'usines et analyse fine des organisations. Un process qui permet de créer une vraie proximité.

La logique du "Et"

Impact & Transition est un positionnement fort : le refus de choisir entre stratégie et humain, entre diagnostic et action, entre direction et terrain. Le programme repose sur la logique du "Et" : il combine une analyse rigoureuse des enjeux de transformation et un accompagnement concret des équipes. En mobilisant les managers de terrain, véritables relais du changement, Impact & Transition crée les conditions d'une transformation durable, partagée et alignée sur les réalités industrielles. Dans un contexte économique incertain, où les cycles de transformation s'accélèrent, Impact & Transition ambitionne de replacer l'humain au cœur de la stratégie d'entreprise, pour faire du changement une opportunité plutôt qu'un défi.

Emilie Jafrate

Olivier Kwarciak

Conseiller d'entreprise - Mutations Industrielles
Direction Mutation des Entreprises,
Information et Marketing
06 30 29 39 29
alsace-eurometropole.cci.fr

Impact & Transition au salon BE 5.0 les 25 et 26 novembre prochains

Le pôle Mutations Industrielles lancera officiellement Impact & Transition lors du salon BE 5.0 à Mulhouse. Sur le stand de la CCI Alsace Eurométropole, les conseillers proposeront un espace d'échange ouvert aux entrepreneurs, rythmé par des témoignages, des partages d'expérience et des discussions autour des enjeux de la transformation en entreprise et de leur mise en œuvre.

Des thématiques techniques, telles que la robotique industrielle, seront également abordées pour illustrer concrètement les leviers de transition.

PROMOTEURS, CONSTRUCTEURS,
AGENTS IMMOBILIERS, ARCHITECTES

Quand les pros s'associent pour des projets sur mesure



KÜCHEN BUSINESS
Le spécialiste de
la cuisine allemande
Spezialist

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

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

WORK IN BTP

**Révéler les talents,
bâtir la performance,
l'intérim au service du BTP**

**GROS ŒUVRE / SECOND ŒUVRE
TRAVAUX PUBLICS / ENCADREMENT**

06 32 99 35 01 - contact@work-in-btp.fr
7 rue du Général de Gaulle - HÉSINGUE

work-in-btp.fr

Membre du réseau 

L'UCC, le syndicat professionnel de la communication dans le Grand Est : 20 ans d'engagement et de défis

Créé il y a vingt ans en Alsace, l'Union des Conseils en Communication Grand Est fédère aujourd'hui 54 agences et près de 700 collaborateurs dans la région. À l'heure des mutations du secteur, il multiplie les initiatives pour défendre, valoriser et accompagner les métiers de la communication.

Fédérer, valoriser, défendre, transmettre et accompagner : tels sont les cinq piliers de l'UCC, le syndicat professionnel des métiers de la communication. Créer du lien et encourager la solidarité entre les différents acteurs du secteur sont au cœur de son

action. Deux temps forts rythment ainsi la vie du syndicat : Creative Shaker, un marathon créatif de 48h au service d'associations régionales, et Serious, un rendez-vous de référence mêlant workshops, conférences, afterworks et rencontres. Organisés

en alternance, ces rendez-vous renforcent le tissu professionnel et l'engagement collectif.

Défendre la valeur des métiers de la communication face aux mutations

La valorisation des métiers de la communication constitue un enjeu central, dans un contexte marqué à la fois par l'essor de l'intelligence artificielle et la baisse des budgets publics. « *Nous sommes là pour défendre la valeur de ces métiers face à des donneurs d'ordre qui peuvent abuser de la mise en concurrence ou banaliser les prix des prestations* », souligne Frédéric Cronenberger, Président de l'UCC. Le syndicat s'emploie notamment à sensibiliser les collectivités aux réalités économiques des agences, en œuvrant à l'amélioration des appels d'offres. « *Répondre à un appel d'offres coûte entre 8 000 et 18 000 €. Il est essentiel que les institutions comprennent cet investissement* », rappelle-t-il.

Des outils concrets pour accompagner la profession

L'action de l'UCC s'illustre aussi par ses initiatives

Les prochains rendez-vous de l'UCC Grand Est :

- Le 25 novembre - Conférence « Écouter, accepter les critiques, réagir, résilience, détermination pour être le meilleur » donnée par Henri Leconte, Champion de tennis français
- Novembre/Décembre - Nouveau cycle d'ateliers thématiques UCC Grand Est X Club de la Presse en visioconférence
- La Semaine des Métiers de la Communication début décembre



Frédéric Cronenberger, Président de l'UCC. Crédit photo : Nis&For

Emilie Jafrate

UCC Grand Est
8, rue des Lilas - Mundolsheim
ucc-grandest.com
Facebook UCC Grand Est
LinkedIn UCC Grand Est

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 photo : Getty Images

Crédit Mutuel

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

www.le-periscope.info

13

Avec CyBEL Formation, Sandrine Molinaro fait de l'anglais plus qu'une langue : un art de vivre

Passionnée d'anglais depuis toujours, avec CyBEL Formation, Sandrine Molinaro mise sur une approche sur-mesure et centrée sur l'oral. Son objectif : lever les blocages, redonner confiance et permettre à chacun – particuliers comme professionnels – de pratiquer la langue dans la vie réelle.



Gérante formatrice de CyBEL Formation, Sandrine Molinaro démystifie la langue anglaise et lève les blocages de ses apprenants avec pour seul objectif, de les faire parler.

Issue de l'Education nationale, Sandrine Molinaro a fait évoluer sa carrière jusqu'à enseigner le français langue étrangère aux primo-arrivants. « Cela m'a permis de voyager avec des enfants venus des quatre coins du monde », raconte-t-elle avec émotion. En 2023, elle reprend les rênes de CyBEL Formation, suite à une rencontre décisive. « J'ai croisé le chemin de Cathy (Elliott, sa fondatrice) au bon moment. J'avais besoin de renouveau et elle souhaitait passer la main », glisse Sandrine Molinaro. Les deux formatrices travaillent ensemble pendant cinq ans et décrochent ensemble la certification Qualiopi.

L'anglais, une passion viscérale

« L'anglais, pour moi, est viscéral », souligne Sandrine Molinaro. Une langue qu'elle a adoptée bien avant le collège et qui rythme depuis son quotidien : elle lit, écoute, médite en anglais et profite de chaque occasion pour voyager et pratiquer. Cette passion nourrit une méthode d'enseignement qui lui ressemble : vivante, spontanée et tournée vers l'expérience.

Une pédagogie sans programme figé

Pas de manuels, ni de schémas préconçus : la formatrice construit chaque session autour de l'apprenant, de ses objectifs et de ses blocages. « D'abord on se rencontre, ensuite vient l'anglais », résume-t-elle. Ses cours d'1h30 débutent en douceur, puis abordent un point précis. Le face-à-face favorise l'échange direct. « Ils n'ont nulle part où se cacher et n'ont d'autre choix que de me parler », sourit-elle.

Des profils variés, du particulier à l'entreprise

Ses apprenants viennent de toute la région, parfois de Strasbourg. Certains veulent préparer un voyage, d'autres renforcer leur confiance. « L'une de mes apprenantes envisageait de partir à Bali : elle a osé franchir le pas ! » CyBEL Formation accompagne aussi des

salariés de l'aéroport de Bâle, armés pour échanger avec les autres corps de métiers des lieux, aussi bien que des entreprises qui renouvellent chaque année leurs formations. « Une collaboratrice devait réaliser seule une visite de laboratoire : nous avons adapté la session pour qu'elle puisse la réaliser sereinement. »

L'oral comme terrain de jeu

Pour Sandrine Molinaro, la clé réside dans l'oral. Jeux de rôle, simulations de réunions ou de négociations, tout est conçu pour pratiquer. « Dans la culture anglo-saxonne, avant de parler business, on commence par le small talk. » Sa pédagogie mise donc sur la spontanéité, sans négliger l'écrit ou les besoins professionnels spécifiques.

Des afterworks pour entretenir le lien

Pour maintenir un anglais actif, elle organise des afterworks mensuels au Squash 3000. Par petits groupes, les participants échangent dans un cadre bienveillant... mais sous la surveillance d'une tirelire : chaque mot en français vaut un euro. « Les gens finissent par se lâcher et parler sport, musique, voyage, s'échanger des tips de voyage... » Avec CyBEL Formation, Sandrine Molinaro démontre que l'apprentissage de l'anglais dépasse la grammaire et le vocabulaire en le transformant en une expérience dans laquelle l'anglais devient un outil de confiance et d'ouverture, autant professionnel que personnel.

Emilie Jafrate



CyBEL Formation

La Cité de l'Habitat et du Bien-Être
Route de Thann - Lutterbach
06 09 71 96 21
cybel-formation-anglais.com

Nicolas Kaiser crée Skando : une école locale pour pallier la pénurie d'échafaudeurs qualifiés

Ils sont indispensables sur tous les chantiers, mais se font rares. Pour transmettre un savoir-faire en voie de disparition, Nicolas Kaiser fonde Skando, une école dédiée aux échafaudeurs, entre pratique intensive et immersion professionnelle.

Face à la pénurie croissante de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur du bâtiment, la société Echapro, forte de 40 années d'expertise, lance Skando, une école locale spécialisée dans la formation d'échafaudeurs professionnels. L'objectif ? Répondre à un besoin urgent de terrain avec une offre pédagogique innovante, immersive et ancrée dans la réalité du métier. « Cette école part vraiment d'une envie d'aider la profession, explique Nicolas Kaiser, directeur d'Echapro et fondateur de Skando. Tout le monde connaît l'échafaudage, mais pas le métier d'échafaudeur. Or, un échafaudage est essentiel, pas uniquement pour pouvoir refaire une façade, mais parce que tous les corps de métiers montent dessus. »

Une pédagogie immersive, entre théorie et terrain

Deux ans ont été nécessaires à Nicolas Kaiser et Alice Faure, responsable de la formation, pour concevoir un parcours complet. La formation s'ouvre par un mois intensif à Burnhaupt-le-Haut, combinant cours théoriques et cas pratiques sur chantiers réels. Echapro bénéficie de 500m² de bâtiments et d'espaces extérieurs. « Sur notre site, les conditions sont idéales. Mais dans la réalité, un échafaudeur travaille rarement sur un sol plat », précise Nicolas Kaiser. Des conditions auxquelles seront confrontés les stagiaires à travers les chantiers d'Echapro. Après ce premier mois,

les stagiaires poursuivent en alternance pendant trois mois, à raison d'une semaine par mois sur site, pour consolider leurs acquis et affronter les défis variés du métier.

Une équipe pédagogique experte et engagée

Pour assurer la qualité de la formation, Skando a fait appel à Mohamed Bourahla, Chef d'équipe en échafaudage, 28 ans d'expérience au compteur, il est non seulement un technicien reconnu, mais il incarne également la dimension humaine et technique du projet. « La naissance de Skando est aussi liée à sa présence. C'est un homme de terrain passionné par la transmission », souligne Nicolas Kaiser. La formation intègre également une dimension ludique et collective, avec des séances en salle d'escalade (CMC) pour appréhender la hauteur et développer l'esprit d'équipe.

Une première promotion en novembre

La première session débutera en novembre, pour s'achever en février, une période creuse en matière de chantiers, idéale pour se former. Huit stagiaires aux profils divers composeront cette première promotion : salariés en quête de montée en compétences, demandeurs d'emploi, en reconversion, ou publics en insertion.



Nicolas Kaiser, directeur d'Echapro et fondateur de Skando, l'école dédiée à la formation des échafaudeurs professionnels, sur le site de Burnhaupt-le-Haut. DR.

Des formations réglementaires obligatoires

Skando ne forme pas seulement au métier d'échafaudeur : le centre propose aussi des formations réglementaires obligatoires sur l'utilisation, la réception, la vérification journalière, le montage et la maintenance des échafaudages, fixes ou roulants, ainsi que sur le port du harnais. Ces formations s'adressent à tous les professionnels amenés à travailler sur échafaudage : couvreurs, peintres, maçons, laveurs de vitres ou même architectes. Alors que les chantiers se complexifient et que le patrimoine local se

restaure, cette initiative entend valoriser un métier pivot du BTP, de l'industrie et de l'événementiel. Depuis septembre 2025, Skando est le seul organisme du Haut-Rhin, habilité par l'INRS pour délivrer les formations échafaudage fixe, nécessaires à l'obtention de l'aide financière de la CARSAT, nommée TOP BTP.

Emilie Jafrate

Skando

63, rue de la gare - Burnhaupt-le-Haut
07 62 18 17 75
skando.fr

Catherine Chopin, un agent commercial en immobilier guidé par l'écoute et la bienveillance

Devenue agent commercial en immobilier après une reconversion, Catherine Chopin a fait de l'humain, de l'écoute et de la confiance les piliers de son métier. Aujourd'hui, elle développe également 2C Conseil, une activité de coaching immobilier qui redonne au vendeur les clés de son projet.

Passionnée et entière dans tous les domaines de sa vie, Catherine Chopin est tombée dans la transaction immobilière il y a douze ans déjà. Une reconversion née après un épisode difficile, qui lui a permis de rebondir et surtout, de mettre son expérience, sa bienveillance, et son énergie au service des autres. Si elle aime les gens, Catherine Chopin aime aussi le bâti. Lorsque l'immobilier croise son chemin, c'est le coup de cœur immédiat. Elle passe par la case formation, pendant un mois et signe dès ses débuts, sa première vente. « *Le deuxième mois, pareil... Et je n'ai plus pu m'arrêter* », sourit-elle.

Un métier d'écoute et de temps long

La rencontre est au cœur de chacune de ses transactions. Pas question de boucler une visite en un quart d'heure. Catherine Chopin aime prendre le temps. « *Je ne suis pas une ouvreuse de portes, agent commercial en immobilier est un métier d'écoute !* » Après l'écoute, vient la préparation minutieuse du dossier : photos, textes rédigés sans l'aide de l'intelligence artificielle, car chaque annonce traduit son ressenti. Les visites, elle les réalise uniquement avec ses futurs acquéreurs, jamais avec le vendeur. « *Je veux que les acquéreurs potentiels se sentent libres et puissent s'exprimer sans complexes.* »

Des histoires qui marquent

Ses transactions sont souvent le théâtre de belles histoires humaines. « *J'ai eu un vendeur qui, au final, a donné gracieusement tous ses meubles au jeune couple qui s'installait dans son ancienne*

maison », se remémore-t-elle. Pas un jour, pas une transaction ne se ressemble. L'adaptation est permanente. « *On rentre dans l'intimité des gens. Parfois, le contexte est compliqué. Il faut y aller avec douceur et diplomatie et beaucoup d'empathie.* »

2C Conseil, une nouvelle approche

Forte de cette décennie d'expérience et de rencontres, Catherine Chopin a élargi son champ d'action avec 2C Conseil. Destinée aux particuliers souhaitant vendre leur bien sans passer par une agence, cette activité propose une méthode innovante : coaching immobilier personnalisé, optimisation de la visibilité, mise en valeur du bien et maîtrise du marché mulhousien, le tout décliné en packs d'accompagnement. Ici, le vendeur reste maître à bord et gère lui-même les visites, tout en étant guidé par l'expertise de Catherine Chopin. Avec 2C Conseil, Catherine Chopin poursuit la même mission qu'à ses débuts : remettre l'humain et la confiance au centre de chaque projet immobilier.

Emilie Jafrate



2C IMMO - Immobilier Mulhouse
06 08 25 65 14
catherine-chopin.fr
2C IMMO



Catherine Chopin, agent commercial en immobilier et fondatrice de 2C Conseil, mise sur l'écoute et le sur-mesure pour accompagner vendeurs et acquéreurs.

Catherine Chopin, une présidente engagée au service des Femmes Chefs d'Entreprise

À la tête de la délégation mulhousienne des Femmes Chefs d'Entreprise, Catherine Chopin place l'entraide et la convivialité au cœur de son mandat. À son arrivée à la présidence, son ambition était claire : développer la délégation, fédérer et tisser des liens solides entre dirigeantes. L'ouverture et la convivialité sont ses fils rouges. Les adhérentes partagent leurs expériences, leurs conseils et leurs espaces d'entraide.

« *Ce qu'elles aiment, c'est le côté solidarité, l'échange de conseils, d'expérience... Ça fait du bien d'avoir des pairs à qui parler* », souligne Catherine Chopin. Tout au long de l'année, speed-meetings, conférences et masterclass apportent une réelle plus-value, bien au-delà du simple business. Reconduite pour deux ans, elle porte déjà de nouveaux projets et rayonne désormais au-delà de Mulhouse, nouant des liens avec des entrepreneures et personnalités dans toute la France. Un mandat placé sous le signe de la solidarité et de l'ambition collective.

Dominique Meunier et La Fourmi Immo, une vision humaine et collective du métier à travers la Fédération de l'Immobilier

Passionné de pierre depuis toujours, Dominique Meunier a fait ses premiers pas comme investisseur avant de franchir le pas et d'intégrer le réseau La Fourmi Immo. Premier agent commercial du Haut-Rhin, il a contribué au développement du secteur dès 2010, en créant et structurant sa propre équipe.



Dominique Meunier - premier agent du réseau La Fourmi Immo dans le Haut-Rhin - mise sur la formation et la solidarité pour évoluer la profession.

Pour lui, le rôle de l'agent immobilier dépasse largement la simple transaction. « *En fait, on ne vend pas des maisons, on vend des histoires, confie-t-il. Souvent, nous débloquons des situations de vie complexes : divorce, succession, difficultés financières... Nous apportons un service dans un moment charnière de la vie de nos clients. Et de l'autre côté, nous pouvons très bien avoir un jeune couple au début de son projet de vie. Notre but est de faire correspondre les objectifs de nos vendeurs et de nos acquéreurs.* »

Une Fédération de l'Immobilier pour faire face à l'explosion des coûts de diffusion

Le métier fait désormais face à la flambée des prix des annonces en ligne. « *Il y a 10 ans, on payait 2,30 € pour deux mois. Aujourd'hui, la même annonce peut atteindre 100 € par mois pour une agence de quartier* », illustre-t-il. Pour répondre à ce défi, La Fourmi Immo a tout récemment initié la création de la Fédération de l'Immobilier. L'objectif : mutualiser les moyens, obtenir de meilleurs tarifs et renforcer la visibilité des agences locales.

Un outil numérique collaboratif

La Fédération s'appuie sur un système d'inter-cabinet automatisé. « *La Fourmi Immo a racheté*

une société informatique afin de développer son propre outil. Il permet de mutualiser les biens, partager les mandats, et si les agences le souhaitent, les honoraires. Cela multiplie les chances de vente. Aujourd'hui, notre véritable concurrent reste le particulier. En adhérant à la Fédération, nous ne sommes plus des concurrents, mais des confrères. »

Redonner ses lettres de noblesse à l'immobilier

En parallèle, la fédération place la formation continue au cœur de sa démarche. Dans un contexte où les actes de vente se complexifient, l'agent immobilier redevient un expert indispensable pour sécuriser les transactions. Cette union de compétences et de moyens vise non seulement à renforcer la compétitivité des professionnels, mais surtout à restaurer la dimension de conseil et d'accompagnement d'un métier clé dans les projets de vie.

Emilie Jafrate

La Fourmi Immo - Dominique Meunier
Mulhouse
06 20 74 05 90
dominique.meunier@lfimmo.fr
lfimmo.fr

E.F.D. Démolition par Emilie Ferry

rigueur, audace et esprit d'équipe

Entre bottes de chantier et ambition entrepreneuriale, Emilie Ferry bouscule les codes dans le secteur de la démolition. À la tête d'E.F.D. Démolition, elle incarne une nouvelle génération de dirigeantes, alliant rigueur, esprit d'équipe et vision humaine du métier.

Elle en a passé, des samedis, les pieds et les mains dans la terre. Chez les Ferry, la démolition est une affaire de famille. « J'ai appris à conduire des pelles comme un garçon. Je n'ai jamais eu peur de me salir », lance Emilie Ferry avec humour. L'adolescence l'éloigne un temps des chantiers. « J'avais envie de devenir une femme d'affaires et de porter des jupes crayon », se souvient-elle. Elle s'oriente d'abord vers des études de psychologie, puis choisit une alternance en commerce. « J'ai travaillé dans deux entreprises. J'avais des idées, des envies, mais je me sentais bridée... », confie-t-elle. L'idée de créer sa propre structure s'impose alors naturellement.

Son grand saut entrepreneurial

C'est ainsi qu'en 2022 naît E.F.D. Démolition. L'aventure commence à trois, avant qu'Emilie ne poursuive en solo. « Je me suis retrouvée sans chauffeur poids lourd du jour au lendemain. Alors, j'ai passé le permis et je me suis rendue sur les chantiers. J'étais seule à bord : il fallait garder le cap ! » Gagner sa place n'a pas été simple. Elle a dû faire ses preuves, montrer patte blanche et s'imposer auprès de ses confrères. En 2024, E.F.D. Démolition franchit un cap. Emilie manage désormais trois équipes, soit huit personnes au total. « Nous sommes soudés, comme une famille. C'est primordial, pour moi : il faut que l'on puisse compter les uns

sur les autres, parler lorsque cela ne va pas. Mon passage en psychologie m'aide beaucoup. Je connais les profils de chacun de mes collaborateurs, je sais mettre les bonnes personnes au bon endroit. Pour moi, 90% du métier de chef d'entreprise, c'est se remettre en question. Les 10% restants, c'est de la gestion du stress. »

Du léger au très lourd, partout en Alsace

La démolition est son cœur de métier : structurelle (éléments porteurs) ou non structurelle (faux plafonds, murs non porteurs...) « On fait de tout : des démolitions légères comme des très lourdes, de 1 à 22 tonnes, du très petit au très gros. » E.F.D. intervient dans l'Alsace entière, jusqu'au Territoire de Belfort, auprès de particuliers, de collectivités et de professionnels. « Mon objectif est d'offrir une vraie expérience à chaque client. Et cela commence dès le premier contact : un rendez-vous, un devis sous 72 heures. C'est ce qui nous permet de marquer notre différence. Quant à mes équipes, elles ont toujours une visibilité à deux mois. »

Un métier de précision et d'émotion

Chaque chantier déclenche une émotion particu-



Emilie Ferry, une entrepreneure qui ne laisse rien au hasard : chez E.F.D. Démolition, chaque détail compte, du terrain à la gestion. DR.

lière. Mais il demande aussi une vraie force mentale. « Le plus long, c'est le curage : on enlève et trié tout ce qui n'est pas structurel. C'est une étape exigeante, qui demande de la rigueur ; ensuite vient la démolition, avec un processus bien défini. On voit le bâtiment tomber peu à peu. » La plupart des missions ne s'arrêtent pas là : E.F.D. assure le terrassement. Et sur les délais, Emilie est intraitable. « Il faut les tenir et si ce n'est pas possible, il faut prévenir. La communication est essentielle. »

Un chantier fondateur et une promesse tenue

Emilie Ferry se souviendra toujours de son premier chantier d'envergure, celui qui a soudé définitivement ses équipes. « On avait deux semaines pour tout faire, à trois... J'y avais répondu sans penser le décrocher. Un matin, je me lève, et je réalise le retard que nous avions pris. Pour passer la vitesse supérieure, j'ai recruté mon chef d'équipe

curage en urgence. J'avais reçu son CV la veille, je l'ai fait démarre le lendemain. Mes gars m'ont vu bosser et ne rien lâcher. Et je leur ai promis que nous fêterions cela tous ensemble, une fois terminé. Ensemble, nous avons gardé la force et le cap. C'est d'ailleurs un chantier qui nous a permis de gagner nos deux plus gros clients. » La jeune femme insuffle aujourd'hui un vent de fraîcheur et d'exigence dans le métier. Elle partage le quotidien de son entreprise sur les réseaux sociaux, pour montrer les coulisses de cette famille professionnelle, qu'elle a su construire, bloc par bloc.

Emilie Jafrate

E.F.D.
4, rue de Staffelfelden - Wattwiller
03 89 73 09 80
06 99 45 93 80
efd-demolition.com

Assurance & Protection Épargne & Retraite



Vos agents Généraux ABEILLE Assurances proches de vous !

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

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

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

abeille
ASSURANCES

**Spécialistes des assurances
PROFESSIONNELS & ENTREPRISES**