N°82 OCTOBRE / NOVEMBRE 2026 • ÉDITION MULHOUSE SUD ALSACE

LE MÉDIA DES ENTREPRISES LOCALES

Le Périscope

le-periscope.info



Casino Barrière de Blotzheim

Christophe Lancel voit plus grand, sans perdre l'identité de ce lieu multi-activités

Arrivé à la tête du Casino Barrière de Blotzheim en décembre 2024, Christophe Lancel s'appuie sur plus de trente ans d'expérience dans l'univers du jeu. Son objectif : accompagner le développement du deuxième casino de France tout en préservant son identité, ses équipes et la qualité d'accueil qui fait sa force.



Christophe Lancel, PDG du Casino Barrière de Blotzheim, accompagne depuis décembre 2024 le deuxième Casino de France dans son animation, son développement et les futurs projets d'agrandissement.

Christophe Lancel est arrivé en décembre 2024 aux commandes du Casino Barrière de Blotzheim. « Sur 34 années d'activité, j'en ai passé 33 dans le jeu », sourit-il. Électrotechnicien de formation, il débute dans la maintenance et la réparation des machines à sous, qui faisaient alors progressivement leur apparition dans les salles de jeu. Au fil des années, il saisit les opportunités et occupe différents postes dans plusieurs casinos : responsable clientèle, directeur de salle, directeur adjoint… Il participe au développement d'établissements, vit plusieurs ouvertures et acquiert une solide expérience du secteur. Jusqu'à reprendre les rênes du Casino Barrière de Blotzheim, deuxième casino de France, au départ à la retraite de son prédécesseur.

Comprendre avant de faire évoluer

Son premier défi aura été de trouver sa place auprès des 150 collaborateurs de l'établissement. « Avant de vouloir le faire évoluer, il faut comprendre son fonctionnement, ses process, ses équipes, son marché et son environnement économique. Ensuite, on peut établir des axes d'évolution dans le respect de la politique du groupe et de l'esprit Barrière », explique le PDG. La situation géographique du casino constitue également une particularité forte. Implanté sur le territoire des Trois Frontières, l'établissement accueille une clientèle cosmopolite, avec une saisonnalité marquée et des week-ends qui s'apparentent souvent à une haute saison. « Il faut être capable de dimensionner nos services à un flux important de clients, avec davantage de difficultés pour trouver une place de parking, une place à table ou une machine disponible. Cela demande une forte adaptabilité de la part de nos équipes et de notre structure », souligne Christophe Lancel. Autre singularité : le Casino Barrière de Blotzheim se situe dans une zone rurale, tout en étant à proximité immédiate de pôles urbains.

Une nouvelle étape pour les dix-huit prochaines années

La délégation de service public a été renouvelée fin 2025 pour une durée de dix-huit ans. Une échéance qui ouvre la voie à de nombreux projets destinés à accompagner la croissance de l'établissement et à lui donner une nouvelle dimension. La salle de spectacle verra notamment sa capacité passer de 350 à 500 places assises.

Des artistes de renommée pourront ainsi venir chez nous

Elle conservera toutefois sa vocation hybride, en accueillant concerts, théâtre, banquets, mais aussi le spectacle musical imaginé par les équipes du Casino Barrière de Blotzheim, avec des artistes locaux, dans une formule dîner-spectacle. Dans le même esprit, l'établissement entend également continuer à offrir une scène aux artistes du coin.

Agrandir sans interrompre l'activité

Côté jeux, le Casino Barrière de Blotzheim dispose aujourd'hui de 13 tables de jeux, 350 machines à sous et 105 postes de jeux électroniques, entre blackjack et roulette. Les visiteurs peuvent également profiter d'un restaurant de 80 places. Les futurs travaux d'agrandissement prévoient notamment la création d'une seconde zone de restauration. Un chantier ambitieux, avec une contrainte de taille : réaliser l'ensemble des travaux sans fermer, en faisant cohabiter les activités quotidiennes avec l'agrandissement. Un défi à l'image de la trajectoire voulue par Christophe Lancel : faire grandir l'établissement sans rompre avec ce qui fait aujourd'hui sa force.

Émilie Jafrate

CASINO BARRIÈRE BLOTZHEIM
casinobarriere.com
777 Allée du Casino - Blotzheim
03 89 70 57 77



ÉDITO

Entreprendre, c'est aussi faire grandir les autres

Il y a ceux qui créent, ceux qui reprennent, ceux qui transmettent. Ceux qui innovent, investissent et prennent des risques. Tous participent, à leur manière, au dynamisme de notre territoire.

Ce nouveau numéro du Périscope en est une belle illustration.

Près de dix mois après son lancement, l'opération « 10 mentors pour 10 jeunes » livre ses premiers enseignements. Pour rappel, cette initiative s'adresse aux jeunes de 18 à 25 ans porteurs d'un projet associatif ou entrepreneurial. Pendant un an, ils bénéficient de l'accompagnement et des conseils d'un chef ou d'une cheffe d'entreprise pour les aider à mener à bien leur projet. Si seuls six projets se concrétisent finalement, l'essentiel est ailleurs : dans cette aventure humaine où l'expérience rencontre l'ambition, où les conseils deviennent parfois de véritables déclics et où de nouvelles opportunités voient le jour.

Cette même énergie se retrouve dans les parcours que nous vous invitons à découvrir : de la transmission familiale de la boutique Bischoff aux ambitions du Casino Barrière de Blotzheim, en passant par les nombreux projets qui font bouger notre économie locale.

C'est cette énergie entrepreneuriale que nous aimons raconter, numéro après numéro.

Bonne lecture !

Céline Boeglin

Fimaris

PRÈS DE DIX MOIS APRÈS SON LANCEMENT, L'HEURE EST AU PREMIER BILAN.

Christian Andréani, le mentor qui fait grandir l'aventure d'**Enzo Martinez** et **Maxence Dion**

À 24 ans, Enzo Martinez et Maxence Dion avancent vite. Très vite. À la tête de Fimaris, les deux entrepreneurs développent une vision ambitieuse du conseil patrimonial, accompagnés par Christian Andréani, qui partage avec eux son expérience et son regard stratégique. Entre conseils, prises de recul et confiance partagée, une relation s'est nouée bien au-delà du simple accompagnement entrepreneurial.

Christian Andréani a immédiatement été séduit par le binôme formé par Enzo Martinez et Maxence Dion. « Leur dynamisme, leur ambition et leurs connaissances du métier témoignent d'un véritable esprit entrepreneurial. » Lui-même nourrit une appétence particulière pour la gestion de patrimoine. C'est donc tout naturellement qu'il s'est intéressé au projet porté par les deux dirigeants. Son parcours entrepreneurial et son expérience du développement d'entreprise ont rapidement nourri leurs échanges. Une complémentarité qui s'est imposée dès les premières rencontres, autour d'une même passion pour l'entrepreneuriat.

Un éclaireur sur leur route

Christian Andréani se positionne comme un véritable partenaire de réflexion. Il partage avec les deux dirigeants sa vision du développement d'entreprise, les enseignements de son parcours et son regard sur les décisions stratégiques qui accompagnent leur croissance. Les échanges portent sur les projections, les évolutions de Fimaris, mais aussi sur sa communication dans un univers concurrentiel. « Leur potentiel est colossal et je leur prédis un succès certain. » Un regard extérieur qui pousse Enzo et Maxence à ouvrir de nouvelles pistes de réflexion. « Nous sommes lancés sur une autoroute à 200 à l'heure et Christian nous rappelle de regarder à droite et à gauche. » Le mentor les accompagne aussi dans la sécurisation de leur aventure entrepreneuriale. Lui-même a connu la vie d'associé. « C'est comme dans un mariage : au début, tout est beau, tout est rose, mais il faut anticiper l'environnement qui va forcément évoluer autour d'eux. » Pour Christian Andréani, la réussite d'une entreprise repose aussi sur sa capacité à anticiper les évolutions de son environnement, à saisir les opportunités et à construire une stratégie durable. Autant de sujets qui nourrissent régulièrement les échanges avec Enzo et Maxence, déterminés à poursuivre le développement de Fimaris.

Bien plus qu'un mentorat

Fimaris a connu un démarrage particulièrement rapide. La réflexion porte désormais sur la manière de structurer cette croissance. Dans sa carrière, Christian Andréani a connu à la fois la forte expansion et les périodes plus difficiles. Son expérience constitue un précieux repère. De leur côté, Enzo et Maxence ont trouvé en leur mentor un interlocuteur privilégié, avec qui partager leurs projets et leurs réflexions. Christian Andréani accompagne aujourd'hui encore des entreprises à travers sa société de conseil OTHRA. Au fil des mois, un véritable lien s'est créé entre les trois chefs d'entreprise. Ils ont pris l'habitude de se retrouver une fois par mois autour d'un stammtisch. Derrière les conseils et les échanges stratégiques, ce mentorat raconte surtout une rencontre : celle de deux générations d'entrepreneurs qui partagent une même passion pour le développement d'entreprise. D'un côté, l'expérience et le regard stratégique de Christian Andréani ; de l'autre, l'énergie, l'ambition et la vision d'Enzo Martinez et Maxence Dion. Une complémentarité qui nourrit leur réflexion et accompagne les nouvelles perspectives de Fimaris.

Émilie Jafrate



Christian Andréani ex-dirigeant du Groupe Andréani, accompagne Enzo Martinez et Maxence Dion dans le développement de Fimaris. Entre conseils stratégiques, prises de recul et échanges réguliers, le mentorat s'est progressivement transformé en véritable relation de confiance.

FIMARIS
fimaris.fr
contact@fimaris.fr
07 81 92 90 77
fimaris-conseil

EG-PRO

Eliott Guerreiro et **Miquel Riba**, le courtier en travaux et son éclaireur

Avec EG-PRO, Eliott Guerreiro facilite la rencontre entre les artisans et les porteurs de projets. Une aventure entrepreneuriale dans laquelle il peut compter sur le regard et l'expérience de Miquel Riba, son mentor dans le cadre de l'opération « 10 mentors pour 10 jeunes ».

Il a fait du courtage en travaux sa spécialité. Avec la création d'EG-PRO, Eliott Guerreiro se lance dans l'aventure entrepreneuriale en novembre 2025. Un projet qui s'appuie sur plusieurs années d'expérience et sur les responsabilités qu'il a progressivement prises au sein d'une entreprise de nettoyage de la région. « J'occupais surtout des responsabilités dans le domaine commercial, ce qui m'a permis de tisser des liens, notamment avec des syndics de copropriété, explique-t-il. En parallèle, j'ai des amis artisans qui sont bons techniquement, mais qui ne savent pas se vendre. »

Une vocation née d'une mise en relation

Un jour, il met en relation l'un de ses amis avec un syndic de copropriété à la recherche d'un artisan. C'est ainsi que naît son intérêt pour le courtage. « J'adore trouver des solutions aux problèmes des autres, sourit-il. Il y a un véritable aspect humain dans ce métier, qui pâtit pourtant de nombreux préjugés. » Cette piste, Eliott choisit de l'explorer pleinement. Lors de la première session de l'opération « 10 mentors pour 10 jeunes », il est le dernier à pitcher et retient l'attention de Miquel Riba. « Il m'a tout de suite plu. J'ai senti en lui cette âme d'entrepreneur. J'ai aussi vu, pendant son pitch, qu'il était carré. Et puis, entreprendre dans ce secteur, ce n'est pas simple. » Miquel Riba trouve immédiatement des parallèles entre son quotidien et celui d'EG-PRO. « Nous aussi, au cœur du Groupe Hans, notre objectif est de trouver la solution idéale pour nos entreprises. »

Un mentor pour rassurer et structurer

Si Miquel Riba apporte à Eliott le regard extérieur dont il a besoin pour avancer avec confiance, les deux hommes ont également déjà eu l'occasion d'œuvrer ensemble. « Un artisan a soudainement perdu un important contrat récurrent qui représentait plus de 60% de son chiffre d'affaires. J'ai pu le mettre en relation avec Eliott », explique Miquel. Le mentor endosse aussi naturellement sa casquette d'expert-comptable, notamment pour le guider dans le choix du statut le plus adapté. « Il va devoir se structurer parce qu'il dépasse les seuils, et c'est vraiment le pire que l'on puisse souhaiter à un entrepreneur ! Le cap d'activité est passé. Il n'a désormais plus ce plafond de verre au-dessus de sa tête. »

Transmettre ce que l'on a soi-même reçu

Ce rôle d'accompagnateur n'est pas étranger à Miquel, qui suit de nombreuses créations d'entreprises. Mais avec EG-PRO, l'affinité est différente. Cette relation le renvoie d'ailleurs à ce qu'il a lui-même connu en 2017. « L'un des experts-comptables du groupe, qui était à la retraite, m'a accompagné dans mon mémoire. C'est aussi une source de motivation. Tu ne veux pas décevoir. Et puis René — Hans, le fondateur du groupe que préside aujourd'hui Miquel — a toujours été l'étoile au-dessus de moi. » Miquel gravite désormais autour d'Eliott Guerreiro et d'EG-PRO afin d'identifier des pistes d'amélioration constantes. L'idée de développer le concept en franchise a finalement été écartée. « C'est impossible. Il y a trop d'humain derrière son concept, souligne le mentor. Il ne peut pas le vendre clé en main, parce qu'il faut du relationnel et un réseau d'artisans sur lequel s'appuyer. » Car si les méthodes peuvent se transmettre, la confiance, elle, se construit une rencontre après l'autre.

Émilie Jafrate



Aux côtés d'Eliott Guerreiro, fondateur d'EG-PRO, Miquel Riba dirigeant du Groupe Hans, apporte son regard d'entrepreneur et son expertise en comptabilité pour l'aider à structurer et à développer son activité.

EG-PRO - MISE EN RELATION TRAVAUX, RÉNOVATION & IMMOBILIER - MULHOUSE
eg-pro.fr
06 49 03 82 11
EGPRO

Maison Teyssier

PRÈS DE DIX MOIS APRÈS SON LANCEMENT, L'HEURE EST AU PREMIER BILAN.

Chloé Teyssier et **Cédric Ehret**, un tandem bien en selle

Passionnée d'équitation et confrontée quotidiennement aux limites des couvertures traditionnelles, Chloé Teyssier développe un modèle innovant, pensé pour respecter la biomécanique et la morphologie du cheval. Dans cette aventure entrepreneuriale, elle peut compter sur l'accompagnement de Cédric Ehret, son mentor.

Son ambition ? Créer une couverture innovante, adaptée à la biomécanique et à la morphologie du cheval. Cavalière passionnée, Chloé Teyssier exerce comme groom professionnelle auprès d'une cavalière. Une expérience de terrain qui lui a permis d'identifier les limites des produits existants. « Ces couvertures, je les utilisent quotidiennement et elles sont véritablement bloquantes. J'ai donc travaillé sur une forme qui corresponde à ce que je souhaite pour le cheval. »

Un intérêt commun pour le cheval

Son projet a immédiatement fait écho auprès de Cédric Ehret, directeur de Mercedes-Benz & Smart Mulhouse et directeur des véhicules d'occasion du Groupe Krœly. « Mes enfants font du cheval. Mon fils a son galop 4 et ma fille, son galop 2. L'autre parallèle est le partenariat de Krœly Mulhouse avec un cavalier qui évolue dans le monde professionnel. C'est une opportunité de créer des ponts et de disposer de connexions auprès d'un public averti. Ce réseau et ces appuis permettent d'envisager des partenaires pour tester le produit et recueillir des retours d'expérience. »



Chloé Teyssier et son mentor Cédric Ehret directeur concession Mercedes-Benz Krœly, avancent ensemble dans le développement d'une couverture innovante, pensée pour respecter la morphologie et les mouvements du cheval.

Du brevet à la recherche du bon textile

Dès leur première rencontre, Chloé et Cédric ont établi un plan recensant les principales étapes à franchir. La première consistait à protéger le modèle en déposant un brevet. La suivante sera de trouver un partenaire textile. « J'ai la forme, c'est le tissu que je n'ai pas, souligne Chloé. Il faut également résoudre l'ensemble des problématiques techniques avant de passer à la réalisation. Trouver les bonnes compétences est compliqué. Pour l'heure, plus nous avançons, plus nous affinons le prototype. » Le binôme est désormais dans l'attente de réponses de la part de plusieurs organismes de financement. « Nous nous demandons s'il faut passer par un institut de R&D textile ou faire appel à d'autres ressources. » Certaines interrogations devraient trouver leurs réponses à l'issue d'une journée d'immersion au cœur d'un institut textile de référence.

Un mentor pour guider et ouvrir des portes

Dans cette aventure, Cédric Ehret accompagne Chloé, la questionne et l'invite à prendre du recul. Il lui ouvre son réseau et partage avec elle ses connaissances en matière de gestion d'entreprise et de finances. « Avec Chloé, le sujet est différent, mais je retrouve ce que je vis en concession. Lorsque mes chefs de service arrivent avec un projet, je suis là pour les aiguiller et les aider à rationaliser », explique le mentor. C'est également ensemble qu'ils prépareront leur journée au sein de l'institut textile.

Avancer avec enthousiasme et discernement

La solidité de leur binôme tient aussi à l'enthousiasme de Chloé. « Tu ne peux donner du temps et de l'énergie que si cela fait écho en face de toi. Elle est motivée et ambitieuse et, surtout, elle mène ce projet de front avec un emploi à temps plein. Je ne suis pas là pour faire à sa place, mais pour lui ouvrir des portes, la guider et agir comme une forme d'accélérateur. » À la moindre question ou hésitation, Chloé n'hésite pas à solliciter son mentor. Cédric Ehret joue aussi le rôle de garde-fou. « Notre logique est celle du juste suffisant. Il faut savoir prendre le temps d'essayer, en se trompant le moins possible. » Portée par l'expertise de terrain de Chloé et l'expérience entrepreneuriale de Cédric, Maison Teyssier avance ainsi étape par étape. Le prototype s'affine, les portes s'ouvrent et l'idée initiale prend progressivement corps, avec une ambition intacte : améliorer durablement le confort et la liberté de mouvement du cheval.

Émilie Jafrate

MAISON TEYSSIER
chloe-teyssier@hotmail.fr
07 81 49 41 38

Pomelo

Marco Mucciardi et **Jérôme Bigeard**, les garde-fous d'une aventure entrepreneuriale pleine d'énergie signée **Eva Di Giuseppantonio** et **Servan Lescoffier**

Née autour d'une idée simple - créer des événements autour du potager - Pomelo a progressivement élargi son terrain de jeu pour devenir une agence événementielle qui imagine des expériences en lien avec la nature. Pendant neuf mois, Marco Mucciardi aura été ce regard extérieur précieux pour transformer leur créativité en véritable projet d'entreprise.

À l'origine, Pomelo devait créer des événements autour du potager. Mais très vite, le concept a évolué pour devenir une agence événementielle proposant des expériences où la nature, le jeu et la découverte occupent une place centrale. Depuis neuf mois, Marco Mucciardi joue le rôle de garde-fou auprès d'Eva Di Giuseppantonio et Servan Lescoffier. Sa mission : canaliser « la jeunesse, la fougue et la forme » du duo, sans pour autant freiner sa créativité.

Le mentor, ce regard extérieur qui fait avancer

Marco Mucciardi apporte ainsi un regard objectif et critique sur le projet entrepreneurial du jeune duo. Il questionne, pousse à préciser les idées et, souvent, agit comme un révélateur. « Le problème de l'entrepreneur, c'est qu'il est seul », souligne-t-il. Une situation qu'il connaît bien. Lorsqu'il a lui-même lancé Clever'Hom, il a pu compter sur plusieurs mentors, des entrepreneurs expérimentés qui l'ont accompagné dans ses premiers pas. Mais le mentorat fonctionne dans les deux sens. Accompagner Eva et Servan pousse également Marco Mucciardi à interroger ses propres pratiques. « Être à leurs côtés permet d'éveiller l'esprit, de mieux écrire aussi ma vision d'entreprise. »

D'une belle idée à un véritable modèle économique

Pomelo est né en 2024, avec Eva Di Giuseppantonio seule aux commandes. À l'époque, l'idée consiste à utiliser le potager comme support pour organiser notamment des team buildings. Mais le modèle peine à trouver son équilibre. La rencontre avec Servan Lescoffier va donner un nouvel élan au projet. Le duo se forme, puis intègre le programme « 10 mentors pour 10 jeunes ». « Nous vivotions et, d'ailleurs, on nous prenait la plupart du temps pour une association », raconte Servan. Le mentorat leur permet alors de confronter leurs idées à une réalité incontournable : celle de l'entreprise. Prix de vente, coûts, organisation, seuil de rentabilité… autant de notions essentielles pour passer d'un concept séduisant à une activité capable de vivre et de se développer.

Au Zoo de Mulhouse, Pomelo passe à l'échelle supérieure

Le duo a récemment pu démontrer toute l'étendue de son savoir-faire en imaginant un escape game pour le Zoo de Mulhouse à l'occasion de la période d'Halloween. Le principe : une enquête immersive menée à l'aide d'un téléphone. Une soigneuse est appelée après la découverte d'un événement suspect dans l'enclos des loups. Au fil du parcours, les participants sont guidés par des personnages digitaux et invités à explorer le zoo autrement. Du synopsis à la scénographie, en passant par la traduction, la production web et la mise en place du dispositif, Eva et Servan ont imaginé et produit l'ensemble de l'expérience. Une réalisation qui devient aujourd'hui une véritable référence pour l'agence. « Il faut prendre un projet après l'autre et faire en sorte que chacun fonctionne et soit un succès pour pouvoir pérenniser l'entreprise », rappelle Marco Mucciardi. La prochaine étape est déjà engagée : une nouvelle enquête, cette fois sur papier, pensée pour une soixantaine de participants dans le cadre d'un team building. Pomelo a désormais franchi une nouvelle étape en devenant une SAS. Eva et Servan travaillent également à la création d'un catalogue de formules afin de proposer des événements clés en main, tout en conservant la possibilité de les personnaliser en fonction des besoins des entreprises. Une structuration nécessaire pour rendre l'offre plus lisible et plus facilement commercialisable, sans perdre ce qui constitue l'ADN du duo : sa capacité à imaginer sans cesse de nouveaux concepts. « Eva et Servan sont de véritables boîtes à idées et c'est ce qui fait leur force. Ils ont une détermination à toute épreuve », souligne leur mentor. Car derrière l'idée, aussi originale soit-elle, Marco Mucciardi rappelle surtout l'importance de celles et ceux qui la portent : « La réussite tient avant tout au porteur du projet. C'est lui le plus important. Le projet, lui, peut toujours évoluer et s'adapter. » C'est peut-être là tout l'enjeu de ces neuf mois de mentorat : apprendre à Pomelo à grandir sans lui demander de rentrer dans une case.

Émilie Jafrate

POMELO
servan@pomelolab.fr - 06 51 04 29 55
eva@pomelolab.fr - 06 15 92 80 59



Avec Eva Di Giuseppantonio et Servan Lescoffier, fondateurs de Pomelo, tout l'enjeu de Jérôme Bigeard, directeur de TSE, et de Marco Mucciardi, fondateur de Clever'Hom, aura été de canaliser leur fougue pour les aider à se structurer, mais sans jamais les brider.

Nünzy Paintball

PRÈS DE DIX MOIS APRÈS SON LANCEMENT, L'HEURE EST AU PREMIER BILAN.

Manar Melki ambitionne de viser juste pour l'inclusion avec **Céline Roland**

À Kingersheim, Manar Melki imagine un terrain de paintball pas comme les autres. Pensé comme un lieu de loisirs, de rencontre et d'apprentissage, Nünzy Paintball entend aussi accompagner les jeunes dans leur insertion professionnelle et soutenir des actions solidaires.

Tout est parti d'une idée et d'un terrain abandonné et non constructible situé à Kingersheim. Manar Melki contacte alors son propriétaire avec l'ambition d'y créer un paintball. Mais pas un paintball comme les autres : un véritable outil d'inclusion. « L'idée est d'aller au-delà de l'activité, explique le jeune homme. De l'ouvrir au grand public, mais aussi aux associations afin de mener des actions humanitaires, ainsi qu'aux jeunes pour les accompagner dans leur insertion professionnelle. »

Un lieu responsable et façonné par les jeunes

Initialement prévue en mai 2026, l'ouverture a dû être reportée en raison de contraintes administratives. Manar Melki espère désormais accueillir les premiers joueurs au printemps 2027. « Il faut compter deux semaines de chantier. J'ai également tenu à imaginer un lieu respectueux de l'environnement. Les billes seront biodégradables et les obstacles fabriqués à partir de matériaux de récupération.

Chaque saison proposera un nouveau décor. » Le site pourrait également accueillir des ateliers de création. « Je travaille au sein d'un important centre socio-culturel à Mulhouse, où les jeunes rénovent eux-mêmes leur local et fabriquent leurs propres meubles avec un menuisier. J'aimerais qu'ils puissent aussi concevoir les décors de Nünzy Paintball. »

Un projet nourri par son parcours et des rencontres

Cette dimension sociale trouve son origine dans le parcours professionnel de Manar Melki. Actuellement en dernière année de master en ingénierie d'affaires, il effectue son alternance dans un centre socio-culturel mulhousien. Depuis toujours investi dans le milieu associatif, il a progressivement constitué un réseau de partenaires et de contacts essentiels au développement de Nünzy Paintball. « Il faut être bien entouré », souligne-t-il.

Son mentor, Céline Roland, figure parmi les soutiens sur lesquels il peut compter. « Elle m'a donné de nombreux conseils, notamment en matière de communication, pour permettre à Nünzy Paintball de décoller. Elle est aussi très réactive à la moindre question et, grâce à son réseau, elle est parvenue à débloquer certaines situations. » Une dernière étape reste désormais à franchir : obtenir l'autorisation de la mairie pour ouvrir les portes du site.

Avec Nünzy Paintball, Manar Melki ne veut pas seulement créer un nouveau terrain de jeu. Il ambitionne de faire de chaque partie une occasion de se rencontrer, de construire et d'avancer ensemble.

Émilie Jafrate

NÜNZY PAINTBALL
melkimanar@gmail.com
07 68 74 78 07



Manar Melki souhaite faire de Nünzy Paintball bien plus qu'un terrain de jeu : un lieu de rencontres, de partage et d'inclusion, où les jeunes pourront aussi construire leur avenir.

Eli's Création

Challengée par **Adèle Aveline**, **Elisa Ternava** veut donner une nouvelle dimension à l'événementiel

Inspirée par un mariage vécu au Kosovo, Elisa Ternava imagine une offre événementielle capable de faire naître l'émerveillement à chaque instant. Accompagnée par Adèle Aveline, la jeune entrepreneure affine aujourd'hui son projet pour se démarquer sur un marché particulièrement concurrentiel.



Elisa Ternava imagine, avec Eli's Création, des événements personnalisés, pensés pour surprendre et faire naître l'émotion avec Adèle Aveline.

Rendre chaque événement plus intense et plus riche en émotions : tel est le fil conducteur de l'aventure entrepreneuriale d'Elisa Ternava. « Tout est parti d'un mariage auquel j'ai assisté en 2025, chez moi, au Kosovo. Franchement, j'ai rêvé toute la soirée ! Je suis allée de surprise en surprise, sourit-elle à l'évocation de ce souvenir. C'est vrai que, chez nous, on voit tout en grand. Et c'est cet esprit-là que j'avais envie de ramener en France, que ce soit pour le particulier ou le professionnel.»

À la recherche de sa valeur ajoutée

La première piste explorée par la jeune femme est celle d'une agence événementielle à 360°, proposant notamment la création de goodies et d'objets atypiques, avec cette part de rêve supplémentaire qui pourrait faire toute la différence. À ses côtés, Adèle Aveline, co-gérante de l'entreprise familiale du même nom, l'accompagne dans sa réflexion. « Son projet est de ceux auxquels notre métier d'imprimeur peut réellement apporter quelque chose », souligne-t-elle. Un mentor qui n'hésite pas à confronter Elisa aux réalités du marché : « Ce que je lui ai dit dès le départ, c'est qu'elle devait trouver une véritable valeur ajoutée. Elle se lance dans un secteur très concurrentiel : elle doit faire la différence. »

« Accepter de prendre des risques »

Autre conseil délivré par Adèle : accepter de prendre des risques. Le projet a été mis entre parenthèses le temps qu'Elisa termine son alternance. Aujourd'hui titulaire d'un BTS Gestion de la PME et d'un MBA en communication et marketing digital, elle pourrait être tentée de rechercher un emploi en parallèle du développement de son activité. « Il faut prendre garde à ce qu'un emploi ne freine ni la motivation ni le temps consacré à son entreprise, souligne Adèle. Entreprendre en partant d'une page blanche demande du courage, beaucoup de courage. » Elisa se laisse quelques semaines pour relancer son projet et tester son concept dans son entourage proche, d'abord.

Des formules clé en main en cours de conception

Les échanges avec son mentor ont déjà permis à Elisa d'élargir sa réflexion et d'explorer de nouvelles pistes, au-delà de la seule création. Son projet pourrait ainsi évoluer vers des formules tout compris et clé en main, mais également vers une offre de conseil et d'accompagnement destinée aux adeptes du Do It Yourself, à partir d'un thème défini. Une manière de permettre à chacun d'imaginer un événement qui lui ressemble, sans jamais renoncer à cette touche de rêve qui a fait naître Eli's Création.

Émilie Jafrate

ELI'S CRÉATION
ternava.elisa@gmail.com
06 50 20 48 56

La Fédération bancaire française

Nadim Ozturk : « Le financement de l'économie reste la mission première des banques »

Directeur de Région de la Caisse d'Epargne Grand Est Europe, Nadim Ozturk préside également le comité du Haut-Rhin de la Fédération bancaire française. À travers cette double fonction et fort de plus de 20 ans d'expérience, il porte un regard concret sur le rôle des banques, leur capacité à accompagner les acteurs du territoire et les enjeux qui pèsent sur le financement de l'économie. Accès au crédit, mobilisation de l'épargne, soutien aux entreprises et contraintes réglementaires : il décrypte les mécanismes d'un secteur souvent au cœur des débats, mais encore largement méconnu.

Qu'est-ce que la Fédération bancaire française ?

Il s'agit de l'organisation professionnelle qui représente toutes les banques installées en France. Elle regroupe 317 entreprises bancaires adhérentes, dont 116 banques étrangères. Elle est la voix de la profession sur tous les grands enjeux notamment réglementaires. Sa mission est de promouvoir l'activité bancaire et financière en France, en Europe et à l'international. Elle définit les positions et propositions de la profession vis-à-vis des pouvoirs publics et des autorités du domaine économique et financier. Elle est présente sur tout le territoire français à travers un réseau de 101 comités régionaux et départementaux dont le comité des banques du Haut-Rhin.



Président du comité du Haut-Rhin de la Fédération bancaire française, Nadim Ozturk revient sur le rôle des banques dans le financement de l'économie et leur accompagnement des entreprises et des acteurs du territoire.

Quel est aujourd'hui le rôle des banques dans le financement de l'économie ?

Le financement de l'économie est la mission première des banques. Dans le Haut-Rhin, cela représente 26,1 milliards d'euros d'encours de crédits à fin juin 2026. Derrière ce chiffre, il y a des projets très concrets. Les banques du département accompagnent l'ensemble des acteurs économiques : particuliers, professionnels, associations, collectivités et entreprises. Notre rôle est d'être présents dans les périodes de développement comme dans les périodes plus difficiles, afin d'aider nos clients à trouver des solutions adaptées.

Les entreprises ont-elles toujours accès au crédit aujourd'hui ?

Contrairement à certaines idées reçues, les entreprises continuent d'accéder largement au crédit bancaire. D'ailleurs, les banques françaises n'ont jamais cessé de financer l'économie ces dernières années. Contrairement à la plupart des autres pays de la zone euro, la France n'a ainsi pas connu de crédit crunch ces dernières années. Les entreprises continuent quelle que soit leur taille à accéder assez aisément au financement et à des conditions tarifaires à taux fixes et à maturité longue, parmi les plus basses de la zone euro. En 2026, 353 milliards d'euros de nouveaux crédits aux entreprises ont été accordés (contre 324 milliards en 2024, 315 milliards en 2023). Dans le Haut-Rhin les encours de crédits aux entreprises à fin juin 2026 atteignent 5,1 Mds€.

On entend souvent qu'il vaudrait mieux orienter l'épargne des Français vers les entreprises ? Est-ce vraiment le cas ?

En réalité, l'épargne des Français finance déjà très largement l'économie. L'argent placé sur les comptes bancaires et les livrets ne dort pas : il permet aux banques de financer les projets des ménages, des entreprises, des collectivités ou encore du logement social. L'argent ne « dort » donc jamais, il travaille dans le circuit du financement de l'économie. Le rôle des banques est justement de transformer cette épargne en crédits. C'est un mécanisme essentiel pour faire circuler l'argent dans l'économie et soutenir l'investissement sur les territoires. Aujourd'hui, les banques disposent de la capacité de répondre aux besoins de financement des entreprises. Toutefois, il faut veiller que les projets en cours de discussion au niveau européen ne limitent pas le financement bancaire de l'économie. Des milliards d'euros de fonds propres sont aujourd'hui immobilisés par une accumulation de contraintes prudentielles, parfois déconnectées des réalités économiques. Le potentiel de libération de liquidité dans l'économie réelle pour les six principales banques françaises est évalué à plus de 1 300 milliards d'euros.

Propos recueillis par Émilie Jafrate

FÉDÉRATION BANCAIRE FRANÇAISE
18 rue de la Fayette - Paris Cedex 09
01 48 00 50 16
Nadim OZTURK
06 26 59 05 37





Business Sourcing : Rencontres d'Affaires 2026

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

L'industrie alsacienne joue la carte de la proximité

Faire se rencontrer, en une seule journée, les besoins des grands donneurs d'ordres et les savoir-faire des fournisseurs industriels du territoire : c'est toute la vocation de Business Sourcing. Le 5 novembre prochain à Strasbourg, l'événement entend favoriser les collaborations, sécuriser les approvisionnements et donner une nouvelle impulsion au sourcing local.



Business Sourcing 2026 réunira à Strasbourg donneurs d'ordres et fournisseurs industriels alsaciens, avec un objectif commun : valoriser les savoir-faire locaux et faire naître de nouvelles collaborations durables.

Business Sourcing s'impose comme le plus grand événement de rencontres d'affaires industrielles en Alsace. Son principe est simple : réunir donneurs d'ordres et fournisseurs autour de rendez-vous BtoB ciblés, construits en fonction des besoins des uns et des compétences des autres. L'enjeu dépasse la seule prospection commerciale. Il s'agit aussi de rapprocher les acteurs industriels, de valoriser les savoir-faire régionaux et de favoriser des chaînes d'approvisionnement plus locales, durables et résilientes. Pour cette édition 2026, la CCI Alsace Eurométropole annonce plus de 40 donneurs d'ordres, plus de 150 fournisseurs et 1 800 m² entièrement consacrés aux échanges professionnels.

Des rencontres ciblées pour accélérer les affaires

L'initiative a pris forme dans le contexte de la crise sanitaire, lorsque les industriels ont été confrontés de plein fouet aux difficultés d'approvisionnement, à la dépendance de certaines chaînes logistiques et à la nécessité de réduire leur empreinte carbone. La CCI Alsace Eurométropole a alors développé Business Sourcing pour rapprocher besoins et compétences. En 2026, les fournisseurs peuvent construire leur propre programme à partir des demandes exprimées par les acheteurs. « Ce sera une journée intense. On peut avoir près de 18 rendez-vous en une seule journée », souligne Coralie Luthin, chargée d'affaires à la CCI Alsace Eurométropole.

Du fournisseur local au grand projet industriel

Spécialisée dans les solutions d'intralogistique, Manuline participera pour la première fois à l'événement. Implantée à Thann, l'entreprise intervient notamment dans les flux logistiques internes, l'ergonomie, la sécurité et la productivité. Son ambition est claire : rencontrer des acteurs majeurs du territoire, nouer de nouveaux liens et identifier les donneurs d'ordres avec lesquels elle pourrait travailler. « Nous souhaitons proposer nos services aux acteurs locaux avant d'aller plus loin », explique Aurélie Hinderer, responsable commerciale.

Le Technocentre veut mobiliser le tissu industriel alsacien

Pour Cyclife Technocentre, Business Sourcing arrive à un moment stratégique. Le projet de Fessenheim prévoit la création d'une installation destinée à valoriser, par fusion, des métaux de très faible activité issus du démantèlement nucléaire afin de produire des lingots destinés à l'industrie conventionnelle. La filiale Cyclife Technocentre, maître d'ouvrage et futur exploitant, a été créée fin 2025. Le projet prévoit notamment environ 200 emplois pérennes en phase d'exploitation et Cyclife travaille déjà avec les acteurs économiques locaux pour favoriser leur accès aux futurs marchés. « Le tissu industriel alsacien est riche et diversifié. L'idée est de toucher des prestataires économiques de rang 1, mais aussi les rangs 2 et 3 dans le cadre de la sous-traitance. Pour nous, c'est un temps fort, à l'aube de nos appels d'offres », explique Frédéric Menissier, directeur général de Cyclife Technocentre. Les besoins concerneront de nombreux corps de métier, des travaux préparatoires et du terrassement au génie civil, mais également, à mesure de l'avancée du projet, la manutention, la mécanique, les fluides, l'électricité ou encore la logistique de chantier. Des compétences que Cyclife identifie déjà pour préparer la phase de réalisation de l'installation. À travers Business Sourcing, la proximité devient ainsi un véritable levier industriel : moins de kilomètres entre un besoin et une compétence, mais surtout davantage de chances de transformer une rencontre de vingt minutes en collaboration durable.

Émilie Jafrate

Y aller : jeudi 5 novembre 2026, de 8h30 à 17h30, au Palais de la Musique et des Congrès, place de Bordeaux à Strasbourg. Inscription préalable obligatoire.





Fiba Haut-Rhin

PUBLI-INFO

Morgane Bourgeois et **Fatima Benhaddou**, le droit au-delà des chiffres

Lorsque l'on évoque un cabinet d'expertise comptable, les chiffres viennent naturellement à l'esprit. Chez FIBA, l'accompagnement des dirigeants va pourtant bien au-delà. Droit des affaires, droit social, contrats, transmission ou encore relations employeurs-salariés : Morgane Bourgeois et Fatima Benhaddou accompagnent les entreprises à chaque étape de leur vie.

Chez FIBA, les chiffres ne sont pourtant qu'un point de départ. Dans le prolongement de la mission comptable, Morgane Bourgeois et Fatima Benhaddou accompagnent les clients du cabinet sur le plan juridique, en droit des affaires comme en droit social : vente ou acquisition, transmission, rédaction des contrats, embauche, contrat de travail ou départ d'un salarié… Avec un même fil conducteur : sécuriser chaque décision et anticiper les difficultés tout au long de la vie de l'entreprise.

Sécuriser chaque étape

Responsable du département juridique, Morgane Bourgeois rejoint FIBA en 2011. « Ce qui fait la richesse de notre métier, c'est la variété des missions et des profils de dirigeants. Cela va de l'artisan au grand groupe en passant par la PME, avec toutes les spécificités liées aux entreprises transfrontalières. Au quotidien, nous nous occupons de toute la vie juridique de la société. Nous sommes aussi là pour les grandes décisions : faire entrer de nouveaux associés ou de nouveaux capitaux, fixer les règles du jeu entre associés, regrouper deux sociétés ou créer une holding pour mieux organiser l'ensemble. Et quand vient le moment de vendre son entreprise ou de la transmettre à ses proches, nous accompagnons le dirigeant du début à la fin, en sécurisant les enjeux juridiques et fiscaux de l'opération. »



Fatima Benhaddou (à gauche), responsable du département droit social, et Morgane Bourgeois, responsable du département juridique chez FIBA Mulhouse : deux expertises complémentaires pour accompagner les dirigeants bien au-delà des chiffres.

Prévenir les difficultés sociales

Arrivée chez FIBA en 2014, Fatima Benhaddou y a construit tout son parcours, jusqu'à prendre la responsabilité du département droit social. Elle en tire une double casquette précieuse : la paie et le droit social, deux matières étroitement liées. « Nous sommes les interlocuteurs des dirigeants pour toutes leurs questions de ressources humaines, du quotidien aux moments plus délicats. Un recrutement qui demande un contrat de travail sur mesure, un accord d'entreprise à rédiger, des élections du comité social et économique à organiser, un audit social : nous intervenons sur tous ces sujets. Et lorsqu'une séparation s'impose, qu'il s'agisse d'un licenciement pour motif personnel ou économique ou d'une rupture conventionnelle, nous encadrons la procédure de bout en bout, tant sur le plan juridique que financier. »

Qu'il s'agisse de la vie de la société ou de la relation avec les salariés, les juristes travaillent en lien étroit avec les équipes comptables du cabinet. Pour le dirigeant, c'est l'assurance d'avoir en face de lui des interlocuteurs qui connaissent déjà son entreprise et l'aident à prendre les bonnes décisions, au bon moment. Avec une conviction partagée par Morgane Bourgeois et Fatima Benhaddou : derrière les textes et la réglementation, le droit doit rester un outil au service de l'entreprise et de ceux qui la dirigent.

Émilie Jafrate

FIBA HAUT-RHIN
groupe-fiba.fr
Altkirch – Colmar – Mulhouse – Saint-Louis
03 89 32 98 98



France 2030

Emmanuel Aubry : « Faire de l'innovation un moteur accessible à l'ensemble du tissu économique »

De l'industrie lourde à l'artisanat, en passant par la recherche et les startups, France 2030 accompagne les acteurs qui innovent et transforment leur activité. Dans le Sud Alsace, le dispositif trouve un terrain particulièrement fertile, porté par une forte culture industrielle et un écosystème tourné vers l'avenir.

France 2030 soutient de nombreux secteurs d'activité, du transport à la formation et à la recherche, sans oublier les startups et l'artisanat. « Stellantis, pour le secteur privé, et l'Université de Haute-Alsace, côté public, sont deux bénéficiaires importants. Ces deux lauréats incarnent parfaitement la tradition industrielle, d'un côté, et la recherche et l'innovation, de l'autre. Deux dimensions qui font partie intégrante de l'ADN du Sud Alsace », souligne Emmanuel Aubry, préfet du Haut-Rhin.

Un accompagnement ancré dans l'ADN industriel du Sud Alsace

Le dispositif entre naturellement en résonance avec le tissu économique et culturel du territoire. « Qu'il s'agisse de l'industrie chimique, automobile ou textile, il existe ici une véritable fibre industrielle. Elle fait partie de la génétique du Sud Alsace ». Sur le terrain, l'Ademe, Bpifrance, la Banque des Territoires, la Région Grand Est ou encore la CCI Alsace Eurométropole jouent un rôle de relais essentiel. Ces organismes identifient les projets, accompagnent les entreprises et font remonter les informations aux services de l'État. Au-delà du soutien financier, ils contribuent également à structurer les activités, à faciliter les démarches et à accompagner les porteurs de projets, notamment dans l'obtention des autorisations administratives.

De l'industrie lourde à l'atelier artisanal

France 2030 s'adresse à toutes les entreprises engagées dans la transformation de leur activité ou dans une démarche d'innovation, quels que soient leur secteur et leur taille. À Sentheim, Automobiles Dangel bénéficie ainsi du dispositif pour accompagner l'électrification de ses véhicules 4x4. Les enjeux sont tout autres pour les grands sites industriels tels que Tronox, Vynova PPC à Thann, Butachimie ou Alsachimie, qui travaillent notamment à la décarbonation de leurs activités. À l'autre extrémité du spectre, l'atelier de reliure Sarel compte également parmi les lauréats. Cette diversité illustre toute l'ambition de France 2030 : faire de l'innovation un moteur accessible à l'ensemble du tissu économique, de l'industrie lourde aux savoir-faire artisanaux, pour accompagner durablement la transformation du Sud Alsace.



Emmanuel Aubry (à droite), préfet du Haut-Rhin, souligne l'importance de France 2030 pour accompagner l'innovation et la transformation des entreprises, de l'industrie aux savoir-faire artisanaux, au cœur du dynamisme économique du Sud Alsace. DR

Émilie Jafrate

Le calendrier des appels à projets

AAP « IBAC PME »
Soutenir les PME dans leurs projets d'innovation pour la décarbonation de l'industrie.
Dates : jusqu'au 09 février 2027

AAP « DECARB-FLASH »
Financer des actions de décarbonation visant à réduire les émissions de GES et la consommation d'énergies fossiles.
Dates : jusqu'au 15 février 2027

AAP DEMIBaC « Développement de briques technologiques et démonstrateurs - Réalisations de premières industrielles associant l'offre et la demande »
Soutenir les entreprises innovantes dans le développement de briques technologiques et démonstrateurs pour accélérer la décarbonation industrielle avec deux volets : développement technologique et réalisation industrielle.
Dates : jusqu'au 09 mars 2027

AAP « Première Usine »
Soutenir les start-ups et PME innovantes dans leur première industrialisation.
Dates : jusqu'au 7 avril 2027

Pour tous renseignements :
pref-eco-mulhouse@haut-rhin.gouv.fr

La force du réseau

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

Pour la CCI Alsace Eurométropole, il est la boussole stratégique des dirigeants

Bien plus qu'un dispositif de financement, France 2030 offre aux dirigeants une vision des grandes transformations économiques, industrielles et technologiques à venir. Pour la CCI Alsace Eurométropole, l'enjeu est d'aider chaque entreprise à identifier les opportunités et la place qu'elle peut occuper dans cette nouvelle dynamique.

France 2030 constitue une véritable boussole stratégique pour les dirigeants. Loin d'être un simple catalogue d'aides, le dispositif dessine une vision de la transformation économique, industrielle et technologique de la France. « Le rôle de la CCI Alsace Eurométropole est de détecter les compétences et les savoir-faire parfois invisibles de nos PME, d'identifier les marchés, les filières et les chaînes de valeur sur lesquels elles peuvent se positionner, puis de les mettre en relation avec les services de l'État », rappelle Corinne Pommier, élue à la CCIAE et référente France 2030.

Faire émerger les bonnes coopérations

La CCIAE s'inscrit dans un écosystème global, organisé en réseau et animé par l'État. « Nous sommes sur le terrain et nous réalisons des visites d'entreprises. Notre connaissance du tissu économique nous permet de faire remonter les besoins et de transmettre le flambeau au partenaire le plus adapté, souligne Corinne Pommier. Une entreprise ne se transforme jamais seule. » Selon la nature du projet, elle peut avoir besoin d'un laboratoire, d'une université, d'un centre technique, d'un organisme de formation, d'un partenaire technologique, d'un donneur d'ordre ou d'une compétence complémentaire. La valeur ajoutée de France 2030 n'est donc pas uniquement financière : elle réside aussi dans la capacité à provoquer la bonne rencontre et à faire naître de nouvelles coopérations.

Anticiper les transformations et ne pas les subir

France 2030 s'adresse aussi bien aux ETI qu'aux TPE et PME. « Il faut anticiper pour ne pas arriver trop tard, insiste la référente CCIAE. Il ne faut pas considérer France 2030 uniquement comme une subvention, mais comme un moyen de comprendre la direction prise par la France, les marchés qu'elle souhaite faire émerger et la place que l'entreprise peut y occuper. » Pour chaque dirigeant, la réflexion commence donc par une question essentielle : quelle transformation son entreprise peut-elle engager dès aujourd'hui ? France 2030 invite ainsi les entreprises à ne pas attendre le changement, mais à identifier dès maintenant les compétences, les alliances et les marchés qui construiront leur avenir.



La CCI Alsace Eurométropole accompagne les entreprises dans l'identification des opportunités, des compétences et des partenariats nécessaires pour anticiper les transformations de demain. DR

Émilie Jafrate

France 2030 dans le Haut-Rhin : près de 100 millions d'euros pour accélérer les transformations

France 2030, dans le Haut-Rhin, c'est 46 projets lauréats, 35 entreprises récompensées, et une vingtaine de communes qui comptent au moins un lauréat. 98 687 585 euros d'aides de l'État, dont 84% en subventions et 16% en avances remboursables. Les six thématiques de prédilection sont la formation, recherche et enseignement supérieur (33,8M€), la décarbonation de l'industrie (26,7M€), le transport (21,4M€), le soutien aux startups (8,6M€), la santé (4,4M€), l'agriculture, l'accès aux matières premières et aux composants stratégiques (2,2M€). 2025 représente la deuxième meilleure année, avec plus de 19 millions d'euros engagés dans le Haut-Rhin et huit nouveaux projets lauréats. France 2030 est régionalisé depuis le 17 avril 2026, avec, pour précurseur, la Région Grand Est.

Boutique Bischoff

Laure Bischoff, l'élégance en héritage

À Masevaux, la boutique Bischoff habille les générations depuis près d'un siècle. Aux commandes depuis 1990, Laure Bischoff a su faire évoluer cette institution familiale sans jamais renoncer à ce qui fait sa force : des pièces choisies avec soin, un conseil personnalisé et une relation de confiance tissée avec chaque cliente.

Ouverte en 1929, cette boutique de prêt-à-porter a été créée par la famille Bischoff. En 1990, Laure décide de reprendre l'affaire et permet ainsi à la vallée de conserver l'une de ses institutions. Elle ne pouvait se résoudre à voir s'éteindre l'aventure initiée par le grand-père de son mari.

De l'informatique à la mode, un nouveau départ

Titulaire d'un baccalauréat en comptabilité et d'un DUT en techniques de commercialisation, elle débute sa vie professionnelle dans le domaine de l'informatique. Si son arrivée marque un véritable tournant, il a toutefois été amorcé avec douceur. En 1995, elle engage une première transition claire et assumée en liquidant le stock afin de consolider la trésorerie. Quatre ans plus tard, elle entreprend la première rénovation importante de la boutique avec l'aide d'une architecte d'intérieur. « Nous en avons réalisé deux autres depuis, dont la dernière en 2020, avec la rénovation de la façade, mais aussi la création d'une ambiance plus chaleureuse et cosy. Nous avons, par exemple, installé des planches naturelles en orme pour présenter nos vêtements. Elles permettent de faire ressortir leur côté précieux. » Une somme de petits détails qui contribue à rendre la boutique toujours plus accueillante.



Dans sa boutique de Masevaux, Laure Bischoff sélectionne chaque pièce avec soin et cultive une relation de confiance avec ses clientes.

Des collections choisies avec exigence

Si le décor a évolué, les produits ont suivi le même chemin. Laure Bischoff a conservé un positionnement milieu et haut de gamme, avec la qualité comme fil conducteur. Chaque pièce est choisie avec soin. La plupart sont de véritables coups de cœur, à l'image des chemises Hana San, sélectionnées pour leur coupe parfaite et la qualité de leurs textiles. Mais la commerçante effectue également ses choix en pensant à ses clientes. Alors que la tendance est à l'oversize, Laure propose aussi des pièces plus près du corps, notamment celles imaginées par la créatrice française Nathalie Cloix. Côté matières, elle privilégie des textiles nobles et sourcés : cachemire et mohair en hiver, lin en été. Au fil des années, chaussures, bijoux, ceintures et sacs sont venus compléter les looks. Désormais, les femmes peuvent s'y habiller de la tête aux pieds.

Conseil juste, bienveillance et attention

Laure Bischoff conserve également un rayon homme, même si celui-ci ne représente plus que 20% de son offre. Impossible, pour elle, de se résoudre à le faire disparaître complètement. Sa clientèle est majoritairement composée de femmes actives de 40 ans et plus, mais Laure Bischoff parvient aussi à séduire une génération plus jeune. « Les enfants de mes clientes, qui connaissent bien la boutique, viennent désormais chez nous. J'ai, par exemple, deux trentenaires de Nancy et de Lyon qui s'habillent intégralement chez moi lorsqu'elles reviennent en Alsace. » Le conseil juste, la bienveillance et le temps accordé à chacune font toute la différence. Au fil des années, de véritables liens de confiance se sont tissés.

Lorsque je reçois une pièce susceptible de plaire à l'une de mes clientes, je l'appelle tout de suite

Et lorsqu'un mari pousse la porte pour offrir un cadeau à son épouse, la commerçante se trompe rarement. Habituellement fermée entre midi et deux, la boutique accueille également ses clientes sur rendez-vous durant cette pause, en particulier les femmes actives et débordées qui ne trouvent pas toujours le temps de venir pendant les horaires d'ouverture.

Le centenaire dans le viseur

À l'heure de la rentrée, Laure Bischoff connaissait déjà les tendances de l'été suivant. « C'est un vrai métier ! Il faut savoir bien acheter, avoir du flair pour sélectionner les bonnes pièces parmi une multitude de produits. Et puis, je les essaie toutes afin de tester leur coupe et leur matière. » Chaque année, Laure organise deux défilés au sein de la boutique : l'un à la fin du mois de septembre, l'autre à la fin du mois de mars. Deux rendez-vous particulièrement prisés durant lesquels la boutique ne désemplit pas. La prochaine étape est déjà toute trouvée : continuer à faire vivre cette histoire familiale et préparer, avec la même passion, le centième anniversaire de la boutique Bischoff.

Émilie Jafrate

Sue's Mercedes

BOUTIQUE BISCHOFF
bischoff.fr
2, rue du Maréchal Foch - Masevaux
03 89 82 45 23
Boutique Bischoff Masevaux





Cuisines Amalgame

Sacha Minier, la cuisine comme une histoire de proximité

Fils de cuisiniste, Sacha Minier évolue depuis vingt ans dans l'univers de la cuisine. À la tête de Cuisines Amalgame depuis deux ans et demi, il perpétue l'identité de cette enseigne de proximité en misant sur l'accompagnement, la créativité et un suivi personnalisé, de la conception jusqu'à la pose.



À la tête de Cuisines Amalgame depuis deux ans et demi, Sacha Minier perpétue l'identité et le savoir-faire de cette enseigne de proximité.

Fils de cuisiniste, Sacha Minier rejoint cet univers en 2006, après une première partie de carrière dans la grande distribution. Plusieurs expériences en magasin jalonnent alors la suite de son parcours professionnel. Il y a deux ans et demi, au moment du départ à la retraite du dirigeant de Cuisines Amalgame, il saisit l'opportunité de reprendre cette enseigne à laquelle il est particulièrement attaché.

La continuité comme ligne directrice

À la reprise, pas question de tout bouleverser : Sacha Minier choisit de s'inscrire dans la continuité de ses prédécesseurs. « Notre priorité reste la satisfaction client, avec un accompagnement de A à Z assuré par un interlocuteur unique, souligne-t-il. Cuisines Amalgame est connu et reconnu comme un cuisiniste de proximité, du Sundgau jusqu'à la périphérie mulhousienne. » L'enseigne travaille avec deux grandes marques allemandes et propose près de 170 façades différentes. Elle entretient également des liens privilégiés avec un granitier local pour la réalisation de projets sur mesure.

« Un métier de création qui se gagne à la pose »

Avec ses 200 m² et ses cinq cuisines d'exposition, le showroom constitue une première source d'inspiration pour toute personne souhaitant construire un projet de cuisine. Deux vendeurs expérimentés composent l'équipe de Cuisines Amalgame et s'investissent pleinement dans chaque nouvelle aventure. « C'est un métier de création, qui se gagne à la pose. Notre objectif est de trouver la conception qui allumera des étoiles dans les yeux de nos clients. » L'enseigne collabore avec les mêmes poseurs depuis quinze à vingt ans. « De mon côté, je passe sur chaque chantier afin d'assurer un suivi au plus près. L'aventure commence par la prise de cotes précises chez les clients, à leur domicile. Cela nous permet de découvrir leur environnement, leur manière de vivre leur intérieur et leur cuisine. Tous ces éléments influencent nos conseils. Notre rôle est de trouver le bon mariage et de créer une harmonie heureuse. »

Des usages et des tendances qui évoluent

Le budget consacré à une cuisine varie selon les projets. Il débute généralement autour de 5 000 euros et peut atteindre 40 000 euros, voire davantage. Le marché, lui aussi, a évolué. Autrefois, l'activité de Cuisines Amalgame se répartissait à parts égales entre les constructions neuves et les rénovations. Aujourd'hui, les projets concernent presque exclusivement la rénovation. Côté tendances, le taupe, le bois et le noir figurent parmi les intemporels du moment. « Il y a quinze ans, nous étions sur du bordeaux brillant. Désormais, nous sommes passés au mat anti-trace. Aujourd'hui, les gens recherchent avant tout des matériaux faciles d'entretien. » Chaque année, le mois de septembre marque l'arrivée des nouveautés, qui intègrent ensuite le magasin en fin d'année. Dans un marché en constante évolution, Cuisines Amalgame conserve ainsi le même cap : imaginer des cuisines en harmonie avec les intérieurs, mais surtout avec la manière de vivre de celles et ceux qui les habitent.

Émilie Jafrate

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

Alliance Piscines

Sylvie Kopf et **Stéphanie Hofmann**, un duo au service des projets piscines

Leader européen de la piscine coque polyester, Alliance Piscines maîtrise l'ensemble de sa chaîne de production et accompagne chaque client, de la conception du projet jusqu'au service après-vente. Avec l'ouverture de son agence de Rixheim, l'entreprise entend renforcer encore sa proximité avec les particuliers du territoire.



Sylvie Kopf, technico-commerciale pour les secteurs de Mulhouse et du Territoire de Belfort, aux côtés de Stéphanie Hofmann, assistante commerciale de l'agence Alliance Piscines de Rixheim.

Numéro un européen de la coque polyester, Alliance Piscines propose une large gamme de bassins fabriqués depuis 1994 dans l'une de ses sept usines françaises. Parmi elles, le site de Bitche, en Moselle, est l'unité de production la plus proche de l'Alsace. En 2025, le fabricant a franchi le cap des 80 000 bassins installés en France et en Europe, pour une capacité de production annuelle de 12 000 unités. Entièrement autonome, l'entreprise ne sous-traite aucune étape de son processus de fabrication et dispose de 50 camions-grues pour assurer elle-même ses livraisons. La structure et l'étanchéité de ses bassins sont garanties 30 ans.

Un accompagnement de proximité, du projet à l'installation

Les bassins sont commercialisés par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs, paysagistes et piscinistes formés au sein du centre de formation Alliance Piscines de Saint-Gilles. L'entreprise s'appuie également sur un réseau intégré, dont fait partie Sylvie Kopf. « Mon rôle est de rencontrer le client sur le terrain, de présenter l'entreprise et nos produits, de réaliser l'implantation en 3D, puis de l'accompagner jusqu'à l'installation finale du bassin. » Une fois la piscine posée, le suivi se poursuit grâce au service après-vente intégré de l'entreprise.

Des bassins pensés pour les nouveaux usages

Alliance Piscines développe chaque année trois nouveaux modèles, dans une démarche toujours plus éco-responsable. L'entreprise mesure notamment son empreinte carbone chaque année et travaille à la réduction de la consommation d'eau.

Cette volonté explique aussi notre choix de ne rien sous-traiter, afin d'optimiser au mieux les livraisons

Adaptables à tous les espaces, à tous les budgets et à toutes les envies, les bassins suivent également l'évolution des modes de vie. La tendance actuelle s'oriente ainsi vers des piscines urbaines de moins de 10 m², particulièrement adaptées aux terrains plus petits. « Notre rôle consiste aussi à informer les clients et à déconstruire certaines idées reçues. Il existe notamment des règles d'urbanisme et un PLU à respecter. »

Rixheim, une agence pour renforcer les liens avec les clients

Longtemps reconnue pour son savoir-faire industriel, Alliance Piscines développe depuis quatre ans sa notoriété auprès du grand public. L'entreprise poursuit désormais son maillage national à travers l'ouverture d'agences de proximité, dont celle de Rixheim. Ce nouvel espace permet de rassurer les particuliers, de les conseiller et de leur proposer les consommables nécessaires à l'entretien de leur bassin. Stéphanie Hofmann, assistante commerciale, assure la prise de rendez-vous et contribue ainsi à renforcer la réactivité de l'équipe. L'agence a également vocation à devenir un lieu de rencontres et d'événements. Deux journées d'ateliers consacrées à l'hivernage des piscines sont notamment programmées. « La qualité de service reste notre fil rouge. Stéphanie est là pour créer encore davantage de lien avec nos clients », conclut Sylvie Kopf. Une proximité qui vient désormais compléter le savoir-faire industriel historique de la marque.

Émilie Jafrate

ALLIANCE PISCINES MULHOUSE
alliancepiscines.com
64, rue de l'Ile Napoléon - Rixheim
07 61 67 45 93
Alliance piscines Mulhouse - Belfort Rixheim

The Designer

Claudia Brunetto, le sens du détail au service de chaque projet

Le maître en bâtiment, Claudia Brunetto a ouvert The Designer à Rixheim en juin 2026. Elle y propose une sélection de matériaux et d'équipements choisis au fil de ses coups de cœur en direct auprès de ses fournisseurs, avec une même exigence : offrir des produits de qualité au prix juste.

Croquis, accompagnement de projets et suivi de chantiers rythment le quotidien de Claudia Brunetto. En contact permanent avec les fournisseurs et leurs produits, la maître d'œuvre a souhaité partager ses découvertes et ses coups de cœur en ouvrant The Designer à Rixheim, en mai 2026.

Des produits originaux au prix juste

Au cœur de sa boutique, son fil rouge reste le même que sur chantier : proposer le bon produit au prix juste. The Designer dispose actuellement d'une large gamme de produits en stock, notamment du carrelage pour sublimer tous les intérieurs, ainsi que les extérieurs, par la possibilité infinie d'agencements avec des dalles petit ou grand format. Son challenge est de répondre rapidement aux besoins d'aménagement. Une sélection appelée à évoluer au gré de ses découvertes. Le produit phare de l'enseigne reste la porte magnétique, sans cadre, toute hauteur, aux finitions soignées, du panneau le plus simple au panneau 3D. Côté salle de bains, Claudia Brunetto sélectionne avec soin du mobilier de qualité et personnalisable, décliné dans des teintes originales comme le vert pomme ou le rose pastel. Des produits innovants aussi, à l'instar des receveurs de douche extra plats en 3D, assortis aux meubles, vasques, rangements et accessoires. Mais The Designer, ce sont aussi des salles de bain clé en main.

Le respect et la transparence comme valeurs essentielles

Issue d'une famille du bâtiment, Claudia Brunetto s'est naturellement tournée vers cet univers. « Je sais ce qu'est un chantier et ce que vivent les hommes qui travaillent dehors par tous les temps. J'ai vécu dans ce monde-là. La valeur du respect est essentielle dans nos métiers et ce sont des personnes que je considère tout particulièrement. » Une attention qu'elle porte aux professionnels sur les chantiers comme à ses clients, avec lesquels elle privilégie la transparence. « Le conseil et l'accompagnement, c'est ce qui fait ma différence, dans le métier de maître d'œuvre. Aucun projet ne se ressemble, il faut constamment s'adapter aux souhaits de nos clients, tout en les alertant lorsque quelque chose ne fonctionne pas. Mon challenge est de leur permettre de se faire plaisir tout en respectant leur budget. » De Rixheim à Sélestat, jusqu'au Territoire de Belfort, chez The Designer chaque projet est unique, pensé avec exigence, sincérité et toujours au plus près des envies de chacun.



Claudia Brunetto sélectionne avec soin des matériaux et des équipements capables de donner une véritable personnalité à chaque projet. DR.

Émilie Jafrate

THE DESIGNER
64, rue de l'Ile Napoléon - Rixheim
09 85 20 24 19
The Designer Rixheim

Ewigo Rixheim

L'automobile entre particuliers en toute sérénité

Présente dans le Grand Est depuis neuf ans, Ewigo accompagne les particuliers dans la vente et l'achat de leur véhicule. À Rixheim, Timothé Forlen et son équipe misent sur un service complet, flexible et sécurisé.

Ewigo est une franchise née il y a onze ans, qui s'est implantée dans le Grand Est deux ans après sa création. Le réseau compte aujourd'hui 200 agences en France. « Nous avons été la première agence à ouvrir dans le Grand Est », souligne Timothé Forlen, responsable de l'agence de Rixheim. Passionné d'automobile, il a été séduit par le concept proposé par Ewigo. « Nous fonctionnons comme une agence immobilière. Nous vendons des voitures de particulier à particulier grâce aux mandats que nous confient nos clients. »



Passionné d'automobile, Timothé Forlen dirige l'agence Ewigo de Rixheim, la première du réseau à s'être implantée dans le Grand Est.

Des véhicules rigoureusement sélectionnés

Chaque véhicule proposé par l'agence doit respecter une charte de qualité. « Nous vérifions sa propreté et son entretien. Le compteur ne doit pas afficher plus de 150 000 kilomètres et le véhicule ne doit pas avoir plus de douze ou treize ans, sauf exception », précise Timothé Forlen. Ewigo propose également des modèles de luxe ou de prestige. L'agence travaille par ailleurs avec des garages partenaires, dont le cœur de métier reste la mécanique.

Notre puissance de diffusion sur différentes plateformes leur permet de compléter leurs services.

Passer par Ewigo constitue aussi une solution lorsque le garage ne peut pas reprendre le véhicule de son client.

Une offre capable de répondre à tous les profils

Timothé Forlen a lancé l'agence avec un seul salarié. Depuis, deux agents commerciaux et deux alternants ont rejoint l'aventure. L'agence rixheimoise dispose désormais de près de 90 véhicules en stock, auxquels s'ajoute une dizaine de voitures en dépôt. Sa clientèle est large et variée : conducteurs souhaitant passer à l'électrique, familles devant vendre un véhicule à la suite d'un décès ou entreprises renouvelant leur flotte… « Nous vendons des véhicules de 5 000 à 250 000 euros. La fourchette est très large », souligne le responsable.

Un accompagnement qui va au-delà de la vente

Le service proposé par Ewigo se veut adaptable et flexible, avec notamment la possibilité d'une livraison à domicile. « De manière générale, nous faisons venir les clients afin qu'ils puissent découvrir le véhicule sur place. Mais nos visites virtuelles sont suffisamment précises pour en montrer tous les défauts. Nous avons, par exemple, livré une Mustang directement sur le lieu de travail de notre client, à Bordeaux. » L'équipe peut également récupérer un véhicule au domicile de son propriétaire. « Trois enfants installés dans différentes régions de France sont revenus en Alsace le temps d'un week-end pour vider la maison familiale à la suite d'un décès. Nous sommes allés chercher la voiture de collection qu'ils souhaitaient vendre, nous l'avons stockée et nous avons pris en charge toute la logistique. » Grâce à son réseau de partenaires, Ewigo assure aussi la remise en état des véhicules et se positionne comme un véritable facilitateur. « L'un de nos clients nous a confié sa Jeep avant de reprendre une Ford par l'intermédiaire de notre réseau. Nous avons vendu son véhicule au juste prix, nous lui avons fait gagner du temps et nous lui avons permis de disposer rapidement de la trésorerie nécessaire pour acheter le suivant. »

De nouveaux marchés en ligne de mire

Ewigo s'apprête désormais à explorer le marché des véhicules quasiment neufs grâce à son réseau de fournisseurs. Il s'agit de modèles déjà bien équipés, affichant seulement 10 à 100 kilomètres au compteur. L'autre axe de développement concerne les véhicules d'entreprises. À plus long terme, une nouvelle agence pourrait également voir le jour dans le Sundgau. Avec cette volonté d'élargir son offre tout en conservant un accompagnement de proximité, Ewigo Rixheim entend continuer à simplifier la vente automobile, quel que soit le véhicule ou la situation de son propriétaire.

Émilie Jafrate

EWIGO RIXHEIM
mulhouse-ewigo.com
64, rue de l'Ile Napoléon - Rixheim
03 89 54 28 12
Ewigo Mulhouse Rixheim

Bacio

CAISSE D'EPARGNE GRAND EST EUROPE

Gianni Orlando, l'Italie contemporaine authentique à partager

Depuis l'ouverture de son premier restaurant à Rixheim en 2016, Gianni Orlando revisite la cuisine italienne avec une idée simple : respecter ses racines tout en dépoussiérant les codes. Produits de qualité, cuisine maison et lieux authentiques composent la recette de Bacio, qui poursuit aujourd'hui son développement dans l'agglomération mulhousienne.

Dépoussiérer la cuisine italienne telle qu'on la connaît en France : telle est la mission que s'est donnée Gianni Orlando lorsqu'il ouvre les portes de son premier Bacio, à Rixheim, en 2016. Un nom qui possède plusieurs significations. « Bacio, c'est le bisou. Mais en italien, lorsque l'on dit que c'est "al bacio", cela signifie que c'est excellent. Et puis le Bacio di Dama est aussi un petit gâteau dont la publicité m'avait marqué lorsque j'étais enfant », explique Gianni en souriant.



Avec Bacio, Gianni Orlando défend une cuisine italienne faite maison, généreuse et accessible, dans des lieux dotés chacun de leur propre identité.

Une cuisine italienne 100% maison, à base de bons produits

Chez Bacio, tout est préparé sur place et à la minute. Pas question de simplement réchauffer les plats. « Nous travaillons ici comme nous travaillons en Italie », souligne Gianni. La pizza adopte un style contemporain, avec une pâte ni trop fine ni trop épaisse, dans l'esprit de celles que l'on peut savourer du côté de Naples. Mais Bacio, c'est également une carte composée d'incontournables, dont environ 20% évoluent au fil des saisons. « Avec l'arrivée de l'automne, nous allons proposer l'osso buco à la milanaise et retirer les tagliatelles au pesto, par exemple. »

Des suggestions au gré des chefs

La grande fierté de la maison reste cependant ses suggestions : des plats élaborés avec des produits de niche, selon l'inspiration de chaque chef. Ils sont une quarantaine, pour la plupart d'origine italienne, à régaler les clients dans les différents restaurants Bacio. « Nous laissons à nos clients le choix entre un plat bon et accessible ou une proposition plus travaillée, élaborée avec des produits d'excellence et donc plus onéreuse. Mais ce que nous voulons, à Bacio, c'est permettre à tout le monde de pouvoir s'attabler chez nous, de vivre une belle expérience et de repartir avec le sourire. »

Une identité propre à chaque adresse

Bacio séduit une clientèle variée, des actifs qui s'accordent une pause le midi aux groupes d'amis et aux familles. Certains clients venus déjeuner reviennent d'ailleurs le soir, accompagnés de leurs proches. Ici, l'attention portée au client est primordiale. « Pour nos clients, consommer demande un effort budgétaire et nous en avons conscience. » Chaque restaurant possède également sa propre atmosphère et son identité. À Mulhouse et à Altkirch, la soirée se poursuit généralement ailleurs, en centre-ville, après le repas. À Rixheim, les clients s'installent plus longuement et aiment prolonger l'instant. « Je ne veux pas me standardiser ni créer un concept marketing. Nos lieux sont pensés avec sincérité et se veulent authentiques. » Pour ceux qui préfèrent la vente à emporter, Gianni Orlando a également imaginé Bello by Bacio, avec toujours la même exigence de qualité, de fait maison et de bons produits italiens.

Bacio poursuit son développement

Accompagné par la Caisse d'Épargne Grand Est Europe, Gianni Orlando poursuit aujourd'hui son développement avec l'arrivée d'un Bacio à Brunstatt, dans un style très « chill », ainsi que l'ouverture, courant novembre, d'un nouveau concept baptisé Amore, dans le quartier de la Fonderie. « L'ambiance y sera comme en Italie : bruyante et vivante. Nous y organiserons des soirées, des anniversaires… » De Bacio à Amore, Gianni Orlando poursuit ainsi la même ambition : faire vivre une Italie généreuse, sincère et accessible, où l'on vient autant pour bien manger que pour partager un moment.

Émilie Jafrate

BACIO MULHOUSE
22 rue de la Moselle - Mulhouse
03 89 43 80 66
BACIO ALTKIRCH
4 route de Thann - Altkirch
03 89 88 50 17
IL GUSTO RIXHEIM
55-60 Grand Rue Pierre Braun - Rixheim
03 89 42 02 38
BACIO BRUNSTATT
406 Avenue d'Altkirch - Brunstatt-Didenheim
03 89 36 30 24
restaurantbacio.fr



Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros, est à votre écoute. N'hésitez pas à la contacter : emilie.girard@cegee.caisse-epargne.fr ▪ Tél. 06 20 06 04 06 (appel non surtaxé, coût selon votre opérateur).

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 € - 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 : Istock





Altodis Manutention

Des solutions pour chaque mouvement

Déplacer, stocker, organiser les flux : la manutention se joue au cœur des entreprises. Depuis 2004, Altodis accompagne ces besoins avec une même priorité : comprendre les métiers de ses clients pour leur apporter des solutions fiables et un suivi de proximité.

L'histoire d'Altodis débute en 2004 avec la manutention, avant de s'élargir au BTP. Deux univers, deux équipes, deux expertises et deux marchés distincts. « Lorsqu'on parle manutention, on entend souvent chariot élévateur, mais notre métier ne se limite pas à l'engin, souligne Jérémy Côme, directeur général d'Altodis Groupe. « La manutention, c'est déplacer, stocker, mais aussi organiser les flux logistiques. Nous disposons d'un large éventail de solutions, du transpalette au chariot élévateur, jusqu'aux solutions intégrées et automatisées : du plus simple au plus complexe. »

Comprendre les métiers pour répondre aux besoins

Présente au cœur des entreprises, la manutention constitue un univers à part entière, pourtant souvent invisible. Altodis Manutention répond aussi bien aux besoins des TPE et PME qu'à ceux des plus grands entrepôts logistiques. « Nous ne proposons pas uniquement du matériel, nous avons avant tout besoin de comprendre le métier de nos clients, leur fonctionnement, leur mise en sécurité. Notre métier est de les accompagner dans la durée et de faire évoluer nos solutions avec leurs besoins. » Une proximité qui va de pair avec un engagement de fiabilité. « Nous irons toujours jusqu'au bout pour trouver une solution. La sérénité du client nous tient particulièrement à cœur. »

Des marques fortes et un accompagnement dans la durée

Altodis Manutention s'appuie également sur Toyota, marque premium et leader mondial du secteur, avec laquelle Jérémy Côme et ses équipes partagent les mêmes valeurs de respect du client et du fournisseur. « Nous assurons ensuite le suivi du matériel. Notre responsabilité ne s'arrête pas à la livraison du matériel. Nous devons être capables d'en assurer le suivi et surtout de préserver la continuité d'activité de nos clients. » Parmi ses marques phares, Altodis propose également Mora, spécialiste des chariots compacts de gros tonnage conçus pour intervenir dans les espaces exigus, ainsi que Merlo pour ses chariots télescopiques. « Ce sont des marques fortes, des marques premium, avec lesquelles nous avons tissé des liens de confiance, ce qui nous permet d'avoir un interlocuteur direct. »

Une équipe expérimentée, tournée vers la relève

Altodis Manutention compte 50 collaborateurs, dont plus de la moitié se consacre au service après-vente, pour un accompagnement au long cours de la vie des équipements. Mécaniciens et électromécaniciens composent cette équipe experte, qui se forme au quotidien et dont les deux responsables techniques sont présents depuis la création de la société.

Ils connaissent bien chacun de nos clients et l'idée désormais est de travailler sur la nouvelle génération, celle qui arrive.

À chaque recrutement, Jérémy Côme rappelle les trois valeurs qui animent Altodis : la responsabilité, l'excellence et le respect. La flexibilité et l'adaptabilité de l'entreprise contribuent aussi à faire la différence. « Nous avons voulu conserver la réactivité et la proximité d'une PME tout en nous donnant les moyens, les compétences et les outils d'une organisation structurée. » Une organisation qui lui permet notamment de proposer des outils de reporting pour faciliter le suivi et le pilotage de leur parc matériels. Des premiers besoins aux évolutions technologiques, Altodis Manutention garde le même cap : accompagner les entreprises dans leurs mouvements et leur permettre d'avancer sereinement.

Émilie Jafrate

ALTODIS MULHOUSE
altodis.fr
Zac Du Rinderacker, 16 Rue de Pologne - Rixheim
03 89 63 41 10

cactus groupe.
Le Périscope LE MÉDIA DES ENTREPRISES LOCALES
cactus Créative & Digitale

Mindshift Business School

Issa Diabira, l'école du terrain et de la détermination

À seulement 26 ans, Issa Diabira a déjà multiplié les expériences entrepreneuriales et professionnelles. Avec Mindshift Business School, il concrétise aujourd'hui une ambition profondément ancrée en lui : former, accompagner et révéler les talents de demain à Mulhouse.

Mindshift Business School est la dernière aventure entrepreneuriale d'Issa Diabira. Malgré son jeune âge, le Mulhousien a déjà connu plusieurs vies, parmi lesquelles la création d'une société de conseil aux entreprises et des missions de formateur en région parisienne. Une succession d'expériences et de rencontres qui l'a finalement conduit à ouvrir, dans sa ville, une école de commerce proposant des formations en alternance. « J'ai toujours voulu être utile et apporter ma pierre à l'édifice. J'avais envie de proposer une offre de formation qui intègre pleinement cette notion de terrain. »

Une troisième rentrée prometteuse

Depuis 2024, ses journées, et parfois ses nuits, sont rythmées par ce projet. Mindshift Business School propose des diplômes allant du BTS au Bac+5 dans différents domaines du secteur tertiaire : management, développement commercial, comptabilité ou encore marketing. Issa Diabira s'est entouré d'une vingtaine de formateurs, tous experts dans leur domaine et partageant une double expérience de l'enseignement supérieur et du terrain. L'établissement compte également trois permanents : une assistante de direction, un commercial et un responsable pédagogique. Septembre 2026 marque sa troisième rentrée. Ils étaient 17 étudiants au départ ; ils sont aujourd'hui une cinquantaine, venus désormais d'un territoire bien plus large que Mulhouse et son agglomération. « Les étudiants nous rejoignent pour notre identité et notre vision, sourit Issa Diabira. Ici, nous ne cherchons pas à faire de la masse, mais à rester proches d'eux en leur offrant un accompagnement qui leur permette, à terme, de révéler leur plein potentiel. Mindshift, c'est aussi un changement d'état d'esprit, fondé sur la détermination et une rage de vaincre positive. »

Des étudiants rapidement opérationnels

Certains étudiants de la toute première promotion occupent déjà des postes à responsabilités. D'autres ont créé leur propre entreprise. C'est notamment le cas d'un étudiant arrivé en BTS MCO qui, après deux années d'alternance dans une structure spécialisée dans la vente de pièces automobiles, a décidé de voler de ses propres ailes. Il a ainsi créé son entreprise de vente de pièces détachées à destination des professionnels. « Au-delà du référentiel imposé, nous proposons des modules complémentaires que nous estimons importants pour rendre nos étudiants opérationnels et efficaces. »

Des liens étroits avec les entreprises

Mindshift Business School affirme également son ancrage territorial à travers des partenariats noués avec des entreprises locales. Avant chaque recrutement, les équipes de l'école s'immergent dans l'environnement de l'entreprise afin de comprendre précisément ses besoins et de lui proposer le profil le plus adapté. « Nous organisons un job dating, puis une journée d'essai avant la signature de tout partenariat. Notre objectif est que l'étudiant puisse immédiatement apporter quelque chose. Nous faisons en sorte qu'il soit efficace et opérationnel dès son arrivée. » Issa Diabira ambitionne désormais d'élargir encore ce réseau d'entreprises partenaires. Avec une conviction intacte : à Mindshift Business School, la réussite ne se mesure pas seulement à l'obtention d'un diplôme, mais à la capacité de chaque étudiant à trouver sa voie et à prendre pleinement sa place dans le monde professionnel.

Émilie Jafrate

MINDSHIFT BUSINESS SCHOOL
mindschift-school.com
55, rue de Pfastatt Bâtiment 33 - Mulhouse
03 89 31 58 48
Mindshift Business School



À seulement 26 ans, Issa Diabira entame déjà la troisième rentrée de Mindshift Business School, l'école de commerce en alternance qu'il a fondée à Mulhouse.



Gettyimages

PRO

FACILITEZ
VOTRE TRANSITION
VERS LA FACTURE
ÉLECTRONIQUE AVEC
SOLUTIONS PRO E-FACTURES

Emettez, recevez,
payer et encaisser facilement
en automatisant le traitement
de vos factures.

Crédit Mutuel

Mulhouse Europe
Espace Entreprise Le Rhénan

Service fourni par EURO-INFORMATION ÉPITHÈTE.
EURO-INFORMATION ÉPITHÈTE, SAS, au capital de 3500000 euros dont le siège social est au 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen 67000 Strasbourg, inscrite au RCS de Strasbourg sous le n° 822 035 242. ICS : FR53ZZZ818DC4 Emetteur : EURO-INFORMATION ÉPITHÈTE.
Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, 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 – N° Orias : 07 003 758. Banques régies par les articles L.511-1 et suivants du Code monétaire et financier.

Marie.b

Marie Bazin, le goût de créer, l'envie d'oser

À Huningue, Marie Bazin transforme le velours côtelé en accessoires personnalisés qui voyagent à travers le monde. Une aventure artisanale née d'un moment partagé avec sa maman, à laquelle elle a choisi de se consacrer pleinement.



Marie Bazin au cœur de son atelier à Huningue, où elle donne vie à des accessoires en velours côtelé, personnalisés au gré des envies.

Marie Bazin a toujours aimé créer, à travers le tricot, le crochet ou, plus récemment, la couture. « C'est ma maman qui m'y a initiée, en 2021. Je ne trouvais pas de coussins de salon de jardin à mon goût, nous sommes alors allées chercher du tissu et nous les avons réalisés ensemble. Au-delà de la création, ce que j'ai aimé, c'est ce moment partagé, mais aussi cette approche de dire : allez, c'est parti, on se lance, on ose », se souvient avec émotion la créatrice.

S'offrir la chance d'essayer

En 2023, elle ouvre sa boutique Marie.b sur la plateforme Etsy. L'activité artisanale reste d'abord secondaire, avant qu'un tournant professionnel ne change la donne. « En novembre 2025, mon entreprise a mis la clé sous la porte et j'ai été licenciée. Cela a été un déclencheur. C'est ma boutique qui l'a emporté. Plutôt que de trouver un nouvel emploi fixe, j'ai choisi de développer. Je ne veux pas avoir de regrets et me donner cette chance, c'est déjà une victoire pour moi. Ma collègue de boulot aujourd'hui, c'est ma machine à coudre. Et ce qui me semble magique, c'est de partir d'un morceau de tissu et de lui donner vie en le transformant en accessoire. »

Du velours et des attentions

La créatrice a développé une gamme de sacs pour ordinateurs, de pochettes pour livres, d'étuis à lunettes, de porte-monnaie et de trousses en velours côtelé. « L'avantage de cette matière est d'être douce et chaude, réconfortante en hiver, mais tout aussi adaptée aux journées chaudes avec des couleurs comme du corail, du jaune ou encore du vert lagune. C'est un tissu en plus très agréable à travailler. Et ma matière première est labellisée Oeko-Tex. Elle répond aux normes européennes, ce qui garantit un produit sain, sans nocivité. » Chaque objet est personnalisable, du tissu extérieur à la doublure intérieure, jusqu'à l'ajout d'initiales ou d'une phrase mantra. « Ce que j'aime aussi, c'est cette part de mystère attachée à chaque commande. J'expédie dans le monde entier. La France est la destination numéro une, suivie de l'Allemagne, de la Belgique, mais j'ai aussi pu envoyer des accessoires au Japon, au Mexique, ou encore en Australie. » Chaque création fait l'objet d'une attention particulière, avec un emballage soigné et un petit mot personnalisé.

Ce que je cherche, c'est provoquer l'émotion et l'imaginer.

Une marque à dessiner

Après plusieurs mois de recherches et d'essais, Marie Bazin vient de trouver son modèle de sac à main. « J'aimerais faire de Marie.b une véritable marque avec un sac égérie qui réponde au besoin de chaque personne. » L'année 2027 marquera une nouvelle étape, avec l'ouverture de son propre site internet et de sa boutique en ligne dédiée. « Je veux partager mon univers avec les gens », sourit-elle. D'un premier coussin cousu à quatre mains à une marque qui prend forme, Marie Bazin garde le même fil conducteur : le plaisir de créer et l'audace de se lancer.

Émilie Jafrate

MARIE BAZIN
mariebparmarie.etsy.com
Huningue
mariebparmarie







Domaine du Kaegy

Élodie et **Olivier Beaunee,** les gardiens d'un domaine d'exception

Tombés sous le charme du Domaine du Kaegy lors de leur propre mariage, Élodie et Olivier Beaunee en ont repris les rênes en septembre 2025. Dans cet écrin chargé d'histoire, le couple imagine désormais des événements sur mesure, portés par un cadre remarquable, un accompagnement clé en main et une cuisine gastronomique.

En septembre 2025, Élodie et Olivier Beaunee reprennent le Domaine du Kaegy. Ce lieu, ils en sont tombés amoureux en 2019, lorsqu'ils s'y sont eux-mêmes dit oui pour la vie. Un moment qui les a marqués à jamais. Alors, lorsque l'opportunité de reprendre le domaine se présente, le couple n'hésite pas. « L'atmosphère est magique. Nous sommes dans un lieu calme, au cœur d'un cadre verdoyant. Cette bâtisse date de 1565 : elle possède une histoire, une âme. Le parc abrite également un chêne centenaire, véritable symbole du domaine. Le jour où nous avons découvert le Kaegy, nous savions qu'il nous permettrait de concrétiser nos rêves. C'était ici et nulle part ailleurs. »

Préserver l'âme des lieux

Leur rêve était de créer des événements d'exception, aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises. Dès leur arrivée, Élodie et Olivier choisissent de s'inscrire dans la continuité du travail déjà accompli. Ils conservent les cinq collaborateurs du domaine, une équipe renforcée par des extras durant la haute saison. « Tout a été réalisé avec tellement de goût et de subtilité qu'il n'était pas nécessaire de tout changer. Notre mission, aujourd'hui, est de faire connaître le domaine. À chaque visite, l'effet "waouh" est au rendez-vous. Que ce soit au restaurant, à l'hôtel ou lors d'un événement, il se passe toujours quelque chose. »

Des événements entièrement sur mesure

Mariage, Garden Party, anniversaire ou rendez-vous professionnel : le Domaine du Kaegy se transforme au gré des envies. Élodie Beaunee imagine personnellement chaque décoration afin de créer une atmosphère sur mesure, fidèle à l'univers de ses clients. Le domaine dispose également d'une salle de séminaire entièrement équipée, pouvant accueillir jusqu'à 25 personnes. Au-delà de 30 participants, les événements prennent place sous la pergola, avec un aménagement adapté.

Toutes nos prestations sont clés en main. Nous nous occupons de tout, de A à Z, repas compris

Une clientèle venue du monde entier

Grâce à sa proximité avec l'EuroAirport Bâle-Mulhouse, le Domaine du Kaegy séduit une clientèle internationale. La Suisse arrive en tête, suivie de la France, des États-Unis et de l'Angleterre. Chaque rencontre devient une nouvelle aventure et la promesse de beaux moments partagés. « Un couple de Kényans est venu se marier chez nous. Nous leur avons fait découvrir le domaine à distance grâce à des lunettes Meta. L'événement final était incroyable ! »

Une expérience également gastronomique

Le restaurant gastronomique constitue un autre atout majeur du Domaine du Kaegy. « Lors d'un mariage, on retient souvent deux choses : le lieu et ce que l'on a mangé. Nous avons la chance de réunir un domaine merveilleux et un chef qui excelle. Il accomplit de véritables miracles culinaires », soulignent les deux gérants. Le chef met à l'honneur une cuisine française travaillée, savoureuse et généreuse. La carte se compose de trois entrées, trois plats et trois desserts, avec une proposition végétarienne. Entièrement renouvelée tous les deux mois, elle invite les convives à vivre une nouvelle expérience au fil des saisons. Le restaurant est ouvert de novembre à mai et il sera possible de bruncher chaque dimanche matin à partir de 11h sur réservation à compter du 8 novembre. En reprenant ce lieu qui a marqué leur propre histoire, Élodie et Olivier Beaunee ouvrent aujourd'hui un nouveau chapitre de celle du Domaine du Kaegy. Un écrin hors du temps où chaque événement devient, à son tour, un souvenir inoubliable.

Émilie Jafrate

DOMAINE DU KAEGY
domainedukaegy.com
Rue du Kaegy – Steinbrunn-le-Bas
07 72 14 27 17



Élodie et Olivier Beaunee ont repris le Domaine du Kaegy en septembre 2025, six ans après y avoir célébré leur propre mariage. DR.

Le concert de Nouvel An

Orchestre National de Mulhouse

Accompagné de Théo OULD



Samedi 16.01.27 à 19h30

ED&N de Sausheim



Première partie :
Ensemble des Accordéonistes du Quatelbach

E D&N Scène de Sausheim Espace Dollfus & Noack
ORCHESTRE NATIONAL DE MULHOUSE

Le Périscope LE MÉDIA DES ENTREPRISES LOCALES le-periscope.info

Edité par SARL Cactus Graphisme & Communication
8 rue des Cailles, 68270 Ruelisheim
03 89 52 63 10 - www.le-periscope.info
N° ISSN : 2271-6017 (imprimé) / 2803-7693 (en ligne)
Tiré à 9 500 exemplaires

Directeur de la publication et rédacteur en chef : Anthony Hernu
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Émilie Jafrate - emilie.jafrate@le-periscope.info
Publicité : Anthony Hernu, 06 26 52 40 56

Mise en page : Cactus Média
Web : Cactus Média
Impression : Bon caractère
Distribution de ce numéro : Association Marguerite SINCLAIR