Les Trophées du Périscope

>2026

3E ÉDITION



10 DÉCOUVREZ NOS LAURÉAT(E)S

GS GROUP

TO BE SECURE

ENTREPRENEUSES
ENTREPRENEURS

NE FAITES PAS L'ÉCONOMIE DE VOTRE SÉCURITÉ !



SÉCURITÉ • STABILITÉ • TRANQUILLITÉ

12 RUE DES PYRÉNÉES • BRUNSTATT-DIDENHEIM

03 89 50 70 80 • GS-GROUP.FR •

Édito

L'esprit de conquête, la passion de réussir, l'énergie d'un territoire



Le sport et l'entreprise partagent bien plus qu'on ne pourrait l'imaginer. Tous deux reposent sur une vision, une ambition, du travail, de la persévérance et, surtout, cette volonté permanente de repousser ses limites. Tous deux exigent de croire en ses capacités, de savoir prendre des risques, de transformer les obstacles en opportunités et de ne jamais perdre de vue la ligne d'arrivée.

C'est précisément cet état d'esprit que nous souhaitons célébrer ce 5 novembre 2026, à l'occasion de la troisième édition des Trophées du Périscope, dans un lieu hautement symbolique : le Palais des Sports de Mulhouse.

Car entreprendre, c'est aussi être un sportif de haut niveau. Il faut avoir une vision, définir une stratégie, s'entourer d'une équipe, accepter les moments de doute, savoir rebondir après les difficultés et conserver intacte cette envie d'aller toujours plus loin. La réussite n'est jamais le fruit du hasard. Elle est le résultat d'un engagement quotidien, d'une énergie collective et d'une détermination sans faille.

Dans le sport comme dans l'entreprise, les victoires les plus marquantes sont rarement des aventures solitaires. Elles sont avant tout des histoires humaines, faites de talents, de complémentarités, de solidarité et de confiance.

À travers cette troisième édition, Le Périscope souhaite mettre à l'honneur dix femmes et hommes chefs d'entreprise qui, par leur parcours, leur audace et leur engagement, contribuent chaque jour à faire vivre et grandir notre économie locale. Cinq femmes, cinq hommes, dix trajectoires singulières, dix visions entrepreneuriales, mais une même passion : celle d'entreprendre, de construire et de faire avancer notre territoire.

Ces lauréats incarnent une réussite qui dépasse les seuls résultats économiques. Ils témoignent de la capacité de nos entreprises à innover, à créer de la valeur, à développer l'emploi, à transmettre des savoir-faire et à préparer l'avenir. Ils sont aussi la preuve que notre territoire dispose d'atouts considérables : des femmes et des hommes de talent, des entrepreneurs audacieux et une formidable capacité à se réinventer.

Derrière chaque entreprise, il y a une histoire, une vision, des engagements et des femmes et des hommes qui osent. Notre rôle est de mettre ces réussites en lumière, de donner envie d'entreprendre et de rappeler que le dynamisme économique d'un territoire se construit avant tout grâce à celles et ceux qui s'y investissent. Ce soir, au Palais des Sports, changeons simplement de terrain, mais conservons le même esprit : celui de la performance, du dépassement de soi et du collectif.

Ce soir, célébrons celles et ceux qui font avancer notre territoire. Célébrons l'ambition, l'audace et l'esprit de conquête. Et surtout, continuons à faire équipe pour réussir ensemble !

Charles Plaisant et Anthony Hernu

Les Trophées du Périscope 2026

Le Périscope
LE MÉDIA DES ENTREPRISES LOCALES

cactus groupe.


ece
PHOTOVOLTAÏQUE
une filiale
du groupe
évole
énergies
Le soleil
comme allié
03 89 57 42 61 | RIXHEIM
ece-photovoltaique.fr
caetus groupe.

Philippe Soret

Fondateur et directeur d'ECE Photovoltaïque

Philippe Soret, l'énergie d'entreprendre



D'une aventure entrepreneuriale riche en rebondissements à la réussite dans le photovoltaïque, Philippe Soret a traversé les turbulences, les remises en question et les nouveaux départs. Après 22 ans à la tête de son entreprise, le dirigeant ouvre un nouveau chapitre de l'histoired'ECE Photovoltaïque, avec une ambition toujours intacte.

Électrotechnicien de formation, Philippe Soret fait ses premières armes sur les chantiers avant de se lancer dans l'entrepreneuriat. En 2004, il cofonde Electro Concept, une société d'électricité générale qui comptera jusqu'à douze salariés. Mais en 2008, l'entreprise frôle le dépôt de bilan. C'est alors qu'il découvre le solaire. « J'ai suivi la toute première session de formation en photovoltaïque afin de certifier ECE dans l'installation de panneaux solaires. » En 2009, Electro Concept prend un ''E'' et devient Electro Concept Énergie avec une réorientation complète vers le photovoltaïque. Un troisième associé, au profil commercial, rejoint l'aventure. Philippe Soret devient alors la « tour de contrôle » de ce trio complémentaire. En 2011, l'un des fondateurs quitte l'entreprise : Philippe Soret et son associé en deviennent co-gérants.

Se relever pour mieux construire

En 2018, la filière traverse une nouvelle crise et ECE se retrouve en difficulté. Avant de racheter les parts de son associé pour devenir gérant unique, Philippe Soret consulte ses cadres. « Je leur ai exposé ma vision, mon ambition de structurer l'entreprise et demandé s'ils étaient prêts à continuer avec moi. Sans eux, je n'aurais jamais pu poursuivre ! » Le pari est gagnant. ECE se développe, devient une référence du photovoltaïque et atteint une trentaine de salariés. Sa force ? Maîtriser chaque étape, de la conception à la pose, grâce notamment à ses électriciens, couvreurs et étancheurs intégrés. Après 22 ans d'entrepreneuriat, Philippe Soret choisit pourtant de tourner une page. Il cède ECE au groupe Évole Énergies le 31 mars 2026 et devient directeur salarié de l'entreprise qu'il a cofondée. « ECE était une entreprise artisanale limitée par ses propres capacités humaines et financières. Évole Énergies nous permet de briser ce plafond de verre et de conquérir de nouveaux marchés. » Mais derrière cette transmission se dessine aussi une aspiration plus profonde. « En 2018, j'ai repris la gestion de la société avec une vision claire qui est devenue ma ligne directrice : construire une organisation qui ne repose plus sur un seul homme clé et préserver l'avenir d'ECE et de ses collaborateurs ». Une réussite malgré un parcours semé d'embûches. « Je suis parti de zéro. Comme tout entrepreneur, il faut de la chance, de l'instinct et de la résilience, mais on vit aussi avec la pression et parfois la peur. Je crois qu'on n'est jamais aussi bon que dans l'adversité !... Et dans les moments difficiles, j'ai toujours trouvé de nouveaux leviers... Je suis un compétiteur. Il y a bien entendu ma femme et nos deux enfants, qui sont le socle sur lequel j'ai toujours pu m'appuyer. Abandonner n'a jamais été une option. » Il pilote désormais le développement d'ECE et la structuration de ses équipes au sein du groupe Évole Énergies. Après avoir consacré deux décennies à faire grandir son entreprise, Philippe Soret entend bien écrire la suite de l'histoire d'ECE.

En 22 ans, Philippe Soret a fait d'ECE Photovoltaïque une référence du secteur. Entre audace et résilience, il a su transformer les obstacles en opportunités. En rejoignant le groupe Évole Énergies en 2026, il ouvre un nouveau chapitre, toujours animé par la même ambition : aller de l'avant !



Crédits photographies : ©Marie Nussbaumer | ©Sous le Charme

cactus groupe.

ClaudaY
Evenements

C'est Le détail qui fera l'événement !

Location de matériels, mobilier, décorations & vaisselle pour tous vos évènements professionnels !

clauday-evenements.fr

03 89 57 11 23 | contact@clauday-evenements.fr

4 Rue Gustave Eiffel, 68190 Ensisheim

Claudia Ruocco

Fondatrice et dirigeante de Clauday Evénements

Claudia Ruocco, l'art de transformer les rêves en événements



D'une simple recherche de mobilier pour son mariage à la création d'une entreprise devenue une référence dans l'événementiel, Claudia Ruocco a construit son aventure entrepreneuriale à l'instinct, portée par le goût du beau, le sens du spectacle et l'envie de faire plaisir. Un parcours jalonné de défis, de sacrifices et de belles réussites.

Titulaire d'une maîtrise en langues étrangères, Claudia Ruocco se destine d'abord à une carrière tournée vers l'international. Elle fait ses premières armes dans l'import-export de produits italiens, avant que la préparation de son mariage avec Sébastien ne change sa trajectoire. « Nous cherchions du mobilier et de la décoration, mais nous ne trouvions rien à notre goût », se souvient-elle. De cette frustration naît Clauday Événements, portée par un couple aux compétences complémentaires. Ancienne patineuse artistique, Claudia cultive le goût de la scénographie et du spectacle ; Sébastien, restaurateur et artificier, apporte son expérience de l'événementiel. Sans stratégie prédéfinie, mais avec beaucoup d'instinct et d'audace, ils se lancent dans la location de mobilier et de matériel. Leur salon sert de premier espace de stockage, puis l'appartement voisin, avant un entrepôt de 250 m². « Au lieu d'investir dans l'achat d'une maison, nous avons investi dans notre parc locatif », sourit Claudia. Un choix révélateur de leur engagement total.

L'exigence du sport, l'audace de l'entrepreneuriat

Autodidactes, les deux entrepreneurs apprennent sur le terrain, au rythme des rencontres et des défis. Claudia retrouve dans cette aventure l'exigence de ses années de compétition : dépassement de soi, rigueur et recherche de performance. « Être chef d'entreprise, ce sont des défis à relever au quotidien, mais aussi des prises de risques, des heures de travail et de nombreux sacrifices. J'ai grandi avec l'entreprise. » Elle apprend aussi à anticiper les besoins des clients et des salariés. Derrière cette réussite, un rêve d'enfant : « Créer quelque chose et en faire profiter les autres. » Cette philosophie demeure au cœur de son métier. « Notre objectif est que nos clients trouvent leur bonheur, quel que soit leur budget. Nous sommes là pour les accompagner et leur proposer du matériel de qualité. » Plus que louer du mobilier, Claudia veut créer des émotions et contribuer à la réussite de moments uniques. Aujourd'hui, Clauday Événements emploie 23 salariés, avec des renforts saisonniers portant l'effectif à une trentaine en été.

Implantée à Ensisheim, l'entreprise dispose depuis deux ans d'un nouveau bâtiment de plus de 2 500 m² de stockage et de showroom. Un agrandissement est envisagé pour fin 2027 ou début 2028. Une croissance portée par la passion, la persévérance et l'envie de toujours voir plus grand. Des patinoires aux coulisses de l'événementiel, Claudia Ruocco n'a jamais cessé de viser l'excellence. Avec ce supplément d'âme : le plaisir de faire briller les yeux des autres.

D'une simple idée née lors de la préparation de son mariage, Claudia Ruocco a fait de Clauday Événements une référence de l'événementiel. Entre passion, audace et persévérance, elle poursuit son ambition : transformer les rêves en moments inoubliables !

FUETTERER

Construisons le présent pour préparer l'avenir



Construction du pôle scolaire Robelin à Ferrette

43e

EXPO HABITAT WALDIGHOFFEN



12 au 15 février 2027

Retrouvez toutes les infos pratiques sur :
expo-habitat-waldighoffen.fr

caetus groupe.

Alexandre Fuetterer

Associé-gérant chez Fuetterer et Fils

Bâtisseur de père en fils



À la tête d'une entreprise familiale plus que centenaire, Alexandre Fuetterer a consacré près de trente ans à faire grandir l'héritage transmis par son père. Entre développement, transmission et engagement territorial, le dirigeant cultive une passion intacte pour les métiers du bâtiment et pour ce Sundgau auquel il est profondément attaché.

Enfant, Alexandre Fuetterer passe autant de temps sur les chantiers que sur les bancs de l'école. Fasciné par les bâtiments qui prennent forme, il s'oriente naturellement vers le lycée du bâtiment d'Illkirch avant de s'éloigner une année de cet univers. Un éloignement qui n'a fait que confirmer sa vocation. « J'ai compris à quel point j'aimais cela. » Il envisage d'abord une carrière dans une grande structure avant de changer d'avis. « J'ai réalisé que l'entreprise créée par mon père était une belle entreprise, que je m'y sentais bien et que j'avais les moyens de la développer. Mes parents ne m'ont jamais forcé la main. » En 1997, au départ à la retraite de son père, il reprend les rênes de cette société qui affiche déjà 102 ans d'histoire. Elle compte alors huit collaborateurs, dont quatre partent à la retraite la même année. Il faut rebâtir une équipe, puis une autre, accompagner la croissance et structurer l'activité. Une période exigeante, durant laquelle Alexandre Fuetterer apprend à conjuguer présence sur le terrain, management et relation client. En 2004, quinze salariés travaillent à ses côtés. Alexandre Fuetterer partage ses journées entre les chantiers et ses soirées avec les clients, jusqu'à ce qu'un problème de santé le pousse à revoir son organisation. Il se recentre sur la gestion et délègue le suivi des chantiers. En 2008, le rachat de l'entreprise de son frère porte les effectifs à 32 collaborateurs.

Construire l'avenir sans oublier ses racines

Au fil des années, le dirigeant modernise les méthodes de travail, notamment la manutention, pour préserver la santé de ses équipes et améliorer leur quotidien. Il diversifie aussi la clientèle : les professionnels représentent désormais 20 % de l'activité, et les marchés publics 40 %. Pour préparer l'avenir, il s'appuie sur son petit-cousin Quentin Fuetterer, présent depuis dix ans et appelé à entrer au capital. Ce partenaire de confiance l'accompagne dans les décisions, mais aussi dans les joies et les difficultés de l'entrepreneuriat. Cet équilibre lui permet de s'engager pour son territoire. Président du Groupement des Artisans Bâtisseurs du Sundgau, il contribue à l'organisation de la Foire de Waldighoffen, qui accueille jusqu'à 25 000 visiteurs et 250 exposants en quatre jours. « On me demande souvent pourquoi je m'investis autant. Tout simplement parce que je suis attaché au Sundgau et aux acteurs économiques qui le font vivre. »

Malgré les responsabilités, le plaisir de construire demeure intact. « Nous exerçons des métiers qui n'attirent pas forcément et pourtant, qu'est-ce qu'ils sont beaux ! Nous partons d'un terrain où il n'y a rien pour créer quelque chose de concret, de durable. » Une passion qui traverse les générations. Et une histoire familiale qui continue de s'écrire.

Depuis près de trente ans, Alexandre Fuetterer perpétue et développe l'histoire de l'entreprise familiale. Un engagement guidé par la passion du bâtiment, la transmission et son profond attachement au Sundgau.

L'EUROPE S'INVITE À MULHOUSE !

Offrez-vous une soirée d'exception au coeur de la plus prestigieuses des compétitions européennes : la **CHAMPION'S LEAGUE**

LOGES

PRIX UNITAIRE

105€/HT

REPAS DE GALA

TABLE DE 10

1290€/HT

PRIX UNITAIRE

145€/HT

VIP

PRIX UNITAIRE

80€/HT







1986 VakıfBank SPOR KULÜBÜ — 01/12

UNI OPOLE — 27/01

+ QUALIFIÉE — 03/02

3 RENCONTRES EUROPÉENNES À VIVRE AVEC LE VMA !

vma-event@volley-mulhouse.com

Magali Magail

Directrice générale du Volley Mulhouse Alsace SAS

Une vie au service du volley féminin mulhousien, une ambition sans limites



Elle a grandi avec le club, l'a accompagné vers les sommets du volley-ball français et rêve désormais de le faire briller sur la scène européenne. De joueuse à entraîneur, puis manager générale, Magali Magail a fait du Volley Mulhouse Alsace bien plus qu'une aventure sportive : le combat d'une vie, porté par l'ambition, la fidélité et la passion.

Elle a connu les volleyeuses mulhousiennes devant 500 spectateurs au gymnase Montaigne. Aujourd'hui, les soirs de finale, elles rassemblent jusqu'à 5 000 supporters au Palais des Sports. Magali Magail a vécu toute cette ascension. « J'ai grandi avec le club, en tant qu'enfant, joueuse, femme, entraîneur, puis manager. Ce club, c'est ma famille. » À 26 ans, elle prend les rênes de l'équipe professionnelle, seule femme à entraîner à ce niveau. « Nous avons dû nous montrer patients et résilients. Pendant vingt ans, Mulhouse a été le Poulidor du volley-ball français, face à l'hégémonie de Cannes. » La consécration arrive en 2017, avec un premier titre de champion de France pour l'ASPTT Mulhouse. Après quatorze ans sur le banc, elle change de rôle. « Le club a toujours été ma priorité. J'ai mis mes compétences et mon savoir-faire à son service. Même en tant qu'entraîneur, son développement m'intéressait déjà. » Elle se forme au management sportif et élabore un projet de développement. « Cela a été le déclic. Je savais qu'en arrêtant d'entraîner, je pourrais consacrer toute mon énergie à emmener le club là où il mérite d'être. Élever le volley féminin, c'est ma bataille. »

D'une réussite sportive à une ambition entrepreneuriale

En s'inspirant des meilleures pratiques du sport de haut niveau, Magali Magail fait de cette réussite sportive un projet structuré. Le VMA possède le plus important budget du volley-ball français, féminin et masculin confondus. Institution alsacienne reconnue au-delà des frontières, le VMA s'appuie aussi sur ses anciennes joueuses, devenues ambassadrices. Son passage en société le 1er juillet marque une nouvelle étape, sans renier ses valeurs : excellence, loyauté, engagement, travail et humilité. Ni oublier ses bénévoles, piliers de cette réussite collective. « Nous avons gagné des titres, disputé des campagnes européennes, accompagné des joueuses qui ont ensuite remporté la Ligue des champions. Il nous faut continuer à avancer, innover, former et inspirer. Mais nous devons aussi devenir un véritable levier sociétal et économique. » À l'horizon 2030, deux défis l'attendent : conserver plus longtemps les talents que Mulhouse révèle et franchir un cap en Europe. « Nous aimerions garder nos joueuses, mais cela nécessite davantage de moyens. Nous avons gagné des titres en France. Il nous faut maintenant nous imposer en Europe. » Après avoir fait grandir le club, Magali Magail veut lui faire changer de dimension. Les plus belles victoires restent peut-être à écrire.

De joueuse à manager général, Magali Magail a accompagné toutes les grandes étapes du volley-ball mulhousien. Une vie d'engagement au service d'un club qu'elle rêve désormais de voir triompher sur la scène européenne.

BC GRAPHICS

+ CONCEPTION GRAPHIQUE
+ COMMUNICATION VISUELLE

Impression textiles / Impression publicitaires

Marquage véhicules



www.bcgraphics.fr

+33 (0)3 89 49 04 19

contact@bcgraphics.fr

2 Rue de la Blind
68280 SUNDHOFFEN

Ports de Mulhouse-Rhin

Vos plateformes multimodales et logistiques du Sud alsace

FLUVIAL FERROVIAIRE ROUTIER



Mulhouse/ Île Napoléon



Huningue/ Village-Neuf



Ottmarsheim

EURORHEINPORTS
MULHOUSE SUD ALSACE

ports-mulhouse-rhin.fr

cactus groupe.

Batige

Constructeur de maisons depuis 1975



Votre terrain, votre maison,
votre tranquillité !





80 Rue de la Gare | 68870 Bartenheim | 03 89 69 79 24

batige.fr



MAISONS Prim'A

Une maison plutôt qu'un appartement ?

Le bon prix pour la bonne maison
c'est Prim'A !

Maison + terrain à partir de
169 000€ PAD

03 89 69 64 75 | contact@maisons-prim-a.fr
80 rue de la Gare - BARTENHEIM | **maisons-prim-a.fr**

Oguz Karadag

Président-directeur général du Groupe Maisons BATIGE

Le goût d'entreprendre, sans limites



À la tête de Maisons BATIGE depuis 2011, Oguz Karadag a fait de l'adaptation, de l'anticipation et de la diversification les moteurs du développement du groupe. De la construction immobilière à la restauration, le dirigeant multiplie les projets avec une conviction : pour avancer, il faut savoir se réinventer, saisir les opportunités et surtout bien s'entourer.

Son enfance est rythmée par les chantiers, mais Oguz Karadag débute dans le dessin industriel. À 23 ans, il rejoint l'entreprise familiale de gros œuvre, prépare un BTS de technicien en bâtiment en alternance, puis poursuit jusqu'à la maîtrise. Il développe la promotion immobilière et les maisons clés en main avant de s'associer à Michael Bennatan pour racheter Maisons BATIGE en avril 2011. « Dans le sport comme dans la vie professionnelle, on avance avec l'envie de relever de nouveaux défis. » Footballeur jusqu'à 36 ans, il a toujours joué meneur de jeu. Le duo développe l'entreprise et construit son siège à Bartenheim. Le groupe se diversifie : maisons individuelles, promotion immobilière, pôles de santé Vitalige et aménagement foncier dans les Trois Frontières. Une stratégie qui l'aide à résister aux turbulences du bâtiment depuis 2023. Si la maison haut de gamme reste sa signature historique, Maisons BATIGE adapte son offre à la baisse du pouvoir d'achat. « De nombreux primo-accédants, mais aussi des retraités, ne pouvaient plus accéder aussi facilement à la propriété. » En avril 2025 naît Maisons Prim'A, qui propose des maisons individuelles plus accessibles. « Avec Prim'A, on peut proposer une maison neuve au prix d'un appartement, avec son propre terrain, son jardin et sans les contraintes d'une copropriété. » Un pari qui porte ses fruits, avec 21 maisons Prim'A vendues depuis avril 2025, confirmant l'existence d'une véritable demande pour une autre manière d'accéder à la propriété.

L'humain comme moteur, les projets comme passion

Pour Oguz Karadag, la réussite est collective. « On a la chance d'avoir construit une belle équipe, avec des collaborateurs engagés et compétents. Pour avancer ensemble, il faut de la confiance, du respect et de la reconnaissance. » Cette philosophie se traduit notamment par l'ouverture du capital de Maisons BATIGE à certains collaborateurs, une manière concrète de les associer au développement et à l'avenir de l'entreprise. Mais son goût d'entreprendre ne s'arrête pas à l'immobilier. Pendant plus de vingt ans, il investit également dans la restauration, participant à la direction d'une quinzaine d'établissements. Avec un ami chef, ils rachètent notamment Le Crocodile, établissement deux étoiles à Strasbourg, et accompagne le déménagement de L'Orchidée d'Altkirch à Ensisheim, dans un bâtiment historique classé lui appartenant. « Quand on entreprend, il faut être curieux, savoir sortir de sa zone de confort et surtout s'entourer de personnes qui partagent les mêmes valeurs. On ne réussit jamais seul. » Et les projets continuent. À Bartenheim, le siège de Maisons BATIGE va s'agrandir de 750 m², avec des espaces modernes, extérieurs et un jardin favorisant les échanges. Une nouvelle étape pour un dirigeant animé par la même envie depuis toujours : entreprendre, construire, se réinventer et avancer ensemble.

À la tête du Groupe Maisons BATIGE, Oguz Karadag poursuit le développement de ses activités avec une énergie entrepreneuriale intacte. Un dirigeant convaincu que la réussite durable repose avant tout sur l'humain, la confiance, l'audace et la force du collectif.

ABTEY

CHOCOLATIER FRANÇAIS
DEPUIS 1946

Votre partenaire gourmand pour les fêtes !



Cadeaux de fin d'année

Cadeaux d'entreprise / CSE

Produits personnalisés

Ateliers et séminaires





Votre responsable commerciale : Cateline SCIALINO - boutique.pro@abtey.fr

Renseignements

03 89 81 99 64

Visitez la boutique

4, rue de la forêt
68990 HEIMSBRUNN

80 ANS
LA Tradition DE L'INNOVATION

Retrouvez nous sur

www.abtey.fr

et sur nos réseaux

Anne-Catherine Wagner

Présidente-directrice générale de la Chocolaterie Abtey

Anne-Catherine Wagner, l'audace en héritage



À la tête de la chocolaterie familiale depuis 2010, Anne-Catherine Wagner cultive un savoureux équilibre entre tradition et innovation. Portée par l'héritage de ses grands-parents, la dirigeante a su faire grandir l'entreprise tout en osant bousculer les codes. Avec une conviction : transformer chaque contrainte en opportunité, sans jamais perdre ce supplément d'âme qui fait la différence..

En 2010, Anne-Catherine Wagner prend les rênes de la chocolaterie fondée par ses grands-parents il y a 80 ans. Une suite presque naturelle pour celle qui a grandi au milieu des chocolats. « Enfant, je mettais les chocolats dans les boîtes. C'était un jeu. Après l'école, au goûter, je retrouvais le chocolatier qui me glissait du chocolat dans du pain », se souvient-elle. Sans imaginer d'emblée prendre la direction de l'entreprise, elle en découvre tous les métiers : comptabilité, commercial, planification, production… « Chaque fois qu'il y avait besoin d'un coup de main, j'y allais. » Sa créativité la conduit ensuite à créer le pôle marketing. Au départ de sa mère à la retraite, la succession s'impose comme une possibilité, mais aussi un défi. « Oser reprendre est venu de mes collaborateurs. Ils m'ont dit que j'en étais capable. Leur soutien m'a donné la force. » Après un master en commerce international, elle se lance. Sous son impulsion, les effectifs passent de 60 à 140 collaborateurs, le chiffre d'affaires double, l'export représente 25 % de l'activité et une boutique voit le jour.

Innover sans jamais renier ses racines

Face à la flambée des prix du cacao, Anne-Catherine Wagner choisit d'innover avec ChoViva, une alternative gourmande élaborée sans cacao. « L'un de mes mantras est de transformer chaque contrainte en opportunité. » Un pari audacieux, porté collectivement, en accord avec l'histoire de la maison. « Mon grand-père a été le premier à créer des chocolats alcoolisés sur le marché traditionnel. Nous savons bousculer les codes, mais correctement. »

Pour la dirigeante, ChoViva répond aussi aux attentes de consommateurs de plus en plus attentifs à l'impact environnemental de leurs achats. Cette audace n'efface pourtant pas les racines d'Abtey : la recette traditionnelle du fondateur reste inchangée depuis les débuts. Et le chocolat demeure une passion personnelle. À peine arrivée en vacances, Anne-Catherine Wagner commence par acheter une tablette. Son petit rituel ? « Un carreau à 14 h avec le café, c'est l'idéal. »

Aujourd'hui, elle entend pérenniser l'entreprise, peut-être jusqu'à voir une quatrième génération lui succéder. Mais sa réussite se mesure aussi à l'ambiance de travail et à la place accordée à chacun. « J'ai envie de continuer à surprendre, mais avec ce supplément d'âme. » Car au-delà des recettes et des chiffres, son véritable héritage tient à cette capacité de se réinventer, de faire grandir les autres et de préserver ce qui fait la singularité d'Abtey depuis 80 ans.

Depuis 2010, Anne-Catherine Wagner perpétue l'héritage familial de la Chocolaterie Abtey, tout en insufflant audace et créativité à son développement. Entre tradition et innovation, elle cultive une entreprise à taille humaine, tournée vers l'avenir.



57 modèles | Des milliers de combinaisons possibles

Rendez-vous sur waterair.com

Piscines waterair
Tout commence par le bon choix

*Votre piscine Ilona (photo non contractuelle) à partir de 57 €/mois - Dimensions 3.9 m x 2.1 m. **TAEG fixe: 5.99%. Mensualités de 56.68€. Montant total dû: 10 202.40€. Attention ! Un crédit coûte de l'argent et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.** Exemple pour un crédit accessoire à une vente de 6 790€ sur 180 mois. Offre de crédit accessoire à une vente de 500€ à 75 000€ sur une durée de 4 à 180 mois. **Taux Annuel Effectif Global fixe de 5.99%**. Valable du 04/05/2026 au 31/12/2026. Exemple: pour un achat et un crédit accessoire à une vente de 6 790€ sur 180 mois au TAEG fixe de 5.99% (taux débiteur fixe 5.83%), vous remboursez 180 **mensualités de 56,68 €** hors assurance facultative, Intérêts: 3 412,40€, **montant total dû** (par l'emprunteur) **10 202,40€**. Reports d'échéance produisant des intérêts au taux en vigueur. Le coût mensuel de l'assurance facultative (Décès, Perte totale et irréversible d'Autonomie et Incapacité Temporaire totale de Travail souscrite auprès de Cardif Assurance Vie et Cardif Assurances Risques Divers, est de 7,54€ et s'ajoute au montant de la mensualité de l'exemple ci-dessus. Le coût total de cette assurance facultative est de 1357€. Le taux annuel effectif de cette assurance est de 2,13%. Sous réserve d'étude et d'acceptation de votre dossier par BNP Paribas Personal Finance. Cetelem est une marque de BNP Paribas Personal Finance. Établissement de crédit - S.A. au capital de 546.601.552 €. Siège social : 1, boulevard Haussmann 75009 Paris -542 097 902 RCS Paris. N° ORIAS: 07 023 128 (www.orias.fr). Vous disposez d'un droit de rétractation. Publicité diffusée par Waterair - RCS Mulhouse TI 440 123 - sis ZA - 6 rue de la Largue - 68580 SEPPOIS-LE-BAS-N ORIAS 13003167 en qualité d'intermédiaire en opérations de banques immatriculé dans la catégorie mandataire non exclusif de BNP Paribas Personal Finance. Cet intermédiaire apporte son concours à la réalisation d'opérations de crédit sans agir en qualité de prêteur.

Jacques Braun

Président-directeur général des Piscines Waterair

L'homme par qui Waterair a changé de dimension



Entré dans l'entreprise à 25 ans, alors qu'elle ne comptait que 13 salariés, Jacques Braun a accompagné la transformation de Waterair jusqu'à en faire un leader européen de la piscine en kit. Près de quarante ans plus tard, le dirigeant cultive toujours la même passion pour l'innovation, l'humain et l'entrepreneuriat responsable

L'histoire commence par un coup de foudre professionnel. Jacques Braun découvre le concept imaginé par le fondateur de Waterair : démocratiser la piscine familiale grâce à des bassins à monter soi-même, vendus sans magasin. « Je vendais de la bureautique et Waterair était l'un de nos clients. Le fondateur cherchait un bras droit commercial. Je suis devenu, en 1988, le quatorzième salarié d'une entreprise presque entièrement familiale. » Fort de son expérience dans une multinationale anglo-saxonne, il apporte méthodes et organisation. Il crée un réseau de commerciaux salariés, structure les ressources humaines et la comptabilité. Résultat : le chiffre d'affaires bondit de 70 % dès la première année. Il développe ensuite l'activité à l'international. Après l'introduction en bourse en 1999, Jacques Braun rachète l'entreprise en 2002, poursuivant son développement sans renoncer à sa promesse d'origine : rendre la piscine accessible au plus grand nombre.

Une piscine pensée pour durer

De 14 collaborateurs à ses débuts, Waterair est passée à 330 salariés. L'entreprise revendique sa place de leader européen de la piscine en kit et son statut de premier pisciniste devenu société à mission. « Tous les deux ans, un organisme indépendant audite nos engagements et notre transformation », souligne Jacques Braun. Structures garanties 30 ans, technologie labellisée Solar Impulse et analyse du cycle de vie des produits témoignent de cette démarche responsable. Selon Waterair, une piscine émet 187 kg de CO_2 par an, moins qu'un aller-retour Paris-Lyon en voiture thermique. Autant d'arguments pour un dirigeant convaincu que loisirs et responsabilité environnementale peuvent aller de pair. Jacques Braun regarde désormais vers les marchés du nord de l'Europe, où les évolutions climatiques ouvrent de nouvelles perspectives. « Les gens ont besoin de loisirs bas carbone, sans budgets considérables. Une piscine permet de partager des moments avec ses proches, à moindre coût qu'un voyage en avion. » Après presque quarante ans, son moteur reste intact : « Vendre un produit merveilleux qui donne le sourire, être bien entouré et pouvoir compter sur une équipe enthousiaste. Notre quotidien est fait de création et d'innovation. » Une philosophie qui place l'humain au cœur de son engagement et se traduit aussi par vingt ans de soutien à l'ASF Mulhouse.

À travers son mécénat et le fonds de dotation Terre d'Eau en Partage, Waterair a également contribué à donner accès à l'eau à plus de 350 000 personnes. De la piscine familiale à l'accès à l'eau pour tous, Jacques Braun défend une même conviction : l'eau est avant tout une histoire de partage.

Arrivé en 1988 comme quatorzième salarié de Waterair, Jacques Braun a accompagné l'entreprise familiale jusqu'à en faire un leader européen de la piscine en kit. Un parcours de près de quarante ans guidé par l'innovation, l'engagement humain et la volonté de rendre la piscine accessible au plus grand nombre.



Crédit photos : Gettyimages – Document à caractère commercial.

Crédit Mutuel

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

Les investissements effectués dans les dispositifs d'épargne salariale peuvent présenter un risque de perte en capital.
Contrats souscrits auprès de Crédit Mutuel Épargne Salariale.
Crédit Mutuel Épargne Salariale, Entreprise d'investissement agréée par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), Société anonyme au capital de 13 524 000 euros dont le siège social est 12, rue Gaillon – 75107 Paris cedex 02 – 692 020 878 RCS Paris – TVA intracommunautaire FR67692020878, Inscrit à l'ORIAS sous le numéro 17 003 947 (www.orias.fr).
Crédit Mutuel Epargne Salariale est une entité de Crédit Mutuel Alliance Fédérale.
Caisse Fédérale de **Crédit Mutuel et Caisses affiliées**, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 7 065 710 064 euros, 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen, 67913 Strasbourg Cedex 9, RCS Strasbourg B 588 505 354.

DKL

ÉCOUTEZ DKL
ET GAGNEZ LES PLUS BEAUX CADEAUX !

IPHONE 18



SÉJOUR À PUNTA CANA

SÉJOUR À LA CHENEAUDIÈRE



SÉJOUR AUX SEYCHELLES

Le jeu du Face à Face DKL
du lundi au vendredi à 8h35

MULHOUSE 104.6 FM – ALTKIRCH ET SUNDGAU 96.4 FM – SÉLESTAT ET COLMAR 101.9 FM
WWW.RADIODKL.COM

Santé au Travail 68



VOTRE PARTENAIRE
SANTÉ & PRÉVENTION

sante-au-travail-68.fr

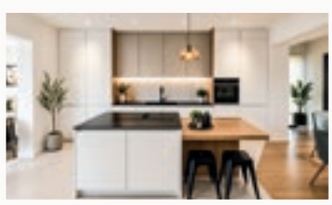
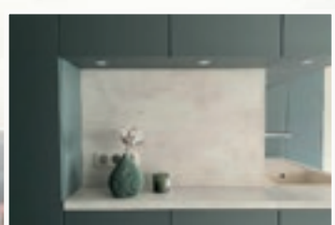
MDN

Menuiserie Della Negra

Créatrice d'ambiances

Spécialisée depuis plus de 45 ans dans la fabrication de meubles sur-mesure,
pose de portes intérieures et verrières.






Nous créons avec vous
un aménagement personnalisé
et adapté à vos besoins.

• DESIGN D'INTÉRIEUR • PRISE DE MESURES • CONCEPTION 2D/3D
• CRÉATION DANS NOTRE ATELIER • ÉQUIPES DE POSE • SUIVI APRÈS PROJET

03 89 55 05 17 | info@mdn.alsace | 2 Rue de l'Industrie 68310 WITTELSHEIM | mdn.alsace

Céline Boltz

Gérante de la Menuiserie Della Negra

Une nouvelle empreinte dans le bois



De la comptabilité à la direction d'une menuiserie, Céline Boltz a suivi un parcours guidé par la passion, la confiance et l'envie d'entreprendre. À la tête de la Menuiserie Della Negra à Wittelsheim, elle perpétue aujourd'hui un savoir-faire familial tout en insufflant sa créativité et sa vision à une entreprise résolument tournée vers l'avenir.

Titulaire d'un BTS comptabilité-gestion, Céline Boltz fait ses premiers pas professionnels dans une menuiserie. Un univers qui lui rappelle son enfance, son père étant lui-même du métier. Un jour, un appel vient bouleverser sa trajectoire. Au bout du fil, Monique Della Negra, qui envisage de transmettre son entreprise. « Elle avait pensé à moi, se souvient Céline avec émotion. Elle ne voulait pas vendre à n'importe qui, mais tenait à préserver l'ADN familial de l'entreprise. J'avais déjà effectué des stages dans la menuiserie, mon père et mon frère y travaillaient. On se connaissait. » Attachée à l'entreprise et à ceux qui la font vivre, Céline Boltz choisit de s'engager dans ce projet de transmission. Elle rejoint l'entreprise en 2010 et prend le temps d'en découvrir tous les rouages. Du secrétariat à la comptabilité, de l'archivage à la gestion des salaires, elle se familiarise avec chaque fonction. « Une fois que j'avais fait le tour, j'ai commencé à réaliser des plans, à travailler sur des agencements. J'ai appris à calculer les prix et à établir des devis. » Pour compléter ses compétences, elle suit également une formation à l'École Supérieure des Jeunes Dirigeants du Bâtiment (ESJDB). La transmission s'opère progressivement, dans un climat de confiance. Monique Della Negra lui laisse peu à peu les rênes, tandis que Céline prend ses marques. Au moment de la reprise; elle maintient l'équipe en place et poursuit les relations avec les clients et fournisseurs, fidèle à l'esprit de continuité qui a présidé à cette transmission. Sa première initiative consiste à engager la dématérialisation de l'entreprise, dans une démarche à la fois économique et écologique.

De la transmission à la création

Mais Céline Boltz ne compte pas s'arrêter là. Animée par une fibre créative, elle développe davantage l'agencement intérieur, en complément des activités historiques de l'entreprise. En collaboration avec des architectes et des décorateurs, elle ouvre la menuiserie à de nouveaux projets. « Ce qui me stimule, ce sont des projets qui demandent de la créativité, de la recherche et de la technicité. » Curieuse et passionnée, la dirigeante s'est approprié les subtilités du métier, des propriétés des matériaux aux fonctionnalités des équipements, en passant par l'outillage. Son engagement dépasse désormais les murs de l'entreprise. Secrétaire du Conseil d'Administration de la Fédération Française du Bâtiment du Haut-Rhin, elle préside également la section professionnelle des menuiseries extérieures et intérieures. Des responsabilités qui nourrissent les échanges avec ses pairs et lui permettent de trouver des relais et des soutiens dans un métier où le dirigeant peut parfois se sentir seul. Depuis son BTS comptabilité-gestion, Céline Boltz a parcouru bien du chemin. Toujours attentive aux évolutions du marché, elle souhaite aujourd'hui renforcer l'activité de l'entreprise auprès des professionnels, en les accompagnant dans leurs projets d'aménagement et de réorganisation des espaces. Une nouvelle étape à dessiner pour cette dirigeante qui, après avoir repris une histoire familiale, continue d'écrire la sienne, avec la même conviction : le savoir-faire se transmet, mais l'avenir se construit.

À la tête de la Menuiserie Della Negra, Céline Boltz perpétue un savoir-faire familial tout en apportant sa créativité et sa vision de l'avenir. Entre tradition, innovation et passion du métier, elle imprime sa marque à cette entreprise de Wittelsheim.

Trois boutiques, un salon de thé et déjà dix ans de passion et de gourmandise partagés avec vous !





cabosse

Pâtissier | Chocolatier





RIXHEIM
36 rue de Habsheim

MULHOUSE
5 rue du Raisin

ALTKIRCH
4 rue de l'Ill

cabosse_officiel [cabosse] Maître Pâtissier/Chocolatier patisserie-cabosse.fr

Bastien Dangelser

Fondateur et dirigeant de la pâtisserie-chocolaterie Cabosse

Bastien Dangelser, la recette d'une réussite à croquer



De son premier stage de pâtisserie à la tête de Cabosse, qui compte aujourd'hui trois adresses et 35 collaborateurs, Bastien Dangelser a tracé son chemin au gré de ses envies et de ses rencontres. Un parcours guidé par la passion du chocolat, le goût des bonnes choses et l'envie de faire plaisir.

Le dessert a toujours été son moment préféré du repas. Mais de là à en faire son métier… Pour Bastien Dangelser, le déclic survient lors de son stage de troisième. Il choisit la pâtisserie, se spécialise en chocolaterie et enchaîne les diplômes jusqu'au brevet de maîtrise. Il fait ensuite ses armes dans une dizaine d'établissements, dont plusieurs maisons prestigieuses : Le Chambard à Kaysersberg, Thierry Mulhaupt à Strasbourg ou encore Franck Fresson, Meilleur Ouvrier de France. De nombreux concours, ponctués de plusieurs prix, lui permettent d'affiner son savoir-faire avant de voler de ses propres ailes. En 2016, il ouvre Cabosse à Mulhouse et commence à affirmer sa signature. « Je veux que mes pâtisseries plaisent au plus grand nombre. Cela passe par des goûts francs et de la justesse, tant dans les textures que dans les saveurs. » Il imagine des créations réconfortantes, qui donnent envie de revenir, et évoluent au fil des saisons. Avec une affection particulière pour les classiques : tarte à la rhubarbe, torche aux marrons, Paris-Brest ou flan. Des recettes en apparence simples, où tout repose sur la qualité des matières premières et la précision du geste. Le chocolat, lui offre un autre terrain d'expression. « C'est une matière connue de tous, qui ne véhicule que des ondes positives et provoque l'émerveillement. » Crèmes, fruits rouges ou épices permettent de le sublimer, tandis que les pièces artistiques libèrent sa créativité.

De l'artisan passionné au chef d'entreprise

Si Bastien Dangelser tient à conserver un lien étroit avec la création et sa clientèle, il a aussi appris à endosser le costume de chef d'entreprise. Un équilibre à trouver entre le plaisir de créer, la satisfaction des clients et les responsabilités liées à une société en pleine croissance. Car sans stratégie de développement pré-établie, Cabosse a grandi vite. À la boutique mulhousienne se sont ajoutés un laboratoire-boutique à Rixheim, puis une troisième adresse à Altkirch. Une évolution portée par l'instinct du chocolatier-pâtissier et sa capacité à saisir les opportunités. Aujourd'hui, même s'il reste attentif aux perspectives qui pourraient se présenter, ses priorités ont évolué : optimiser l'outil de production, améliorer sans cesse les méthodes et veiller au bien-être des équipes. « J'avance à ma manière. Il est primordial que mes collaborateurs se sentent bien au cœur de Cabosse. On ne fait rien seul. » À la tête d'une équipe de 35 collaborateurs, il apprend ainsi à fédérer et à accompagner les talents. Derrière chaque création Cabosse, la recette du succès ne repose plus seulement sur l'équilibre des saveurs, mais aussi sur celui des énergies et sur un même goût du travail bien fait.

Fondateur de Cabosse en 2016, Bastien Dangelser a fait de sa passion pour la pâtisserie et le chocolat une belle aventure entrepreneuriale. Aujourd'hui, trois adresses et 35 collaborateurs partagent sa recette du succès : exigence, gourmandise et esprit d'équipe.

130 YEARS OF TRANSPORTATION





Mercedes-Benz Kroely V.i Mulhouse
228 avenue de Fribourg 68110 Illzach
03 89 61 77 50

Kroely

Capital Initiative

FINANCER L'ENTREPRISE AUTREMENT

Un financement alternatif
Made In France
au service des PME !



capital-initiative.fr

caetus groupe

2M FERMETURES

VOTRE SPÉCIALISTE FERMETURIER ALSACIEN

NOS DOMAINES D'EXPERTISE

PORTES | FENÊTRES | PERGOLAS | VOLETS | BRISE-SOLEIL







5 RUE ANDRÉ CITROËN, SAINTE-CROIX-EN-PLAINE - 03 89 41 25 30

2mfermetures

Séverine Biechy

Fondatrice et gérante de 2M Fermetures

Une femme qui ouvre des portes



Rien ne prédestinait Séverine Biechy à évoluer dans l'univers de la menuiserie extérieure. Pourtant, en 2013, elle fonde 2M Fermetures à Sainte-Croix-en-Plaine. À la tête d'une équipe de vingt collaborateurs, cette dirigeante passionnée cultive une vision de l'entrepreneuriat où l'humain, l'audace et la féminité occupent une place essentielle.

Elle se voyait dans l'hôtellerie, mais c'est finalement le commerce qui lui ouvre les portes de sa carrière. Après une première expérience dans l'univers de la cuisine, Séverine Biechy découvre celui de la menuiserie extérieure. « C'était vraiment improbable de me retrouver à vendre des portes et des fenêtres, se souvient-elle en souriant. J'étais la seule femme de l'entreprise. Il a fallu que je me fasse ma place et cela m'a plu. » Pendant neuf ans, elle commercialise les produits d'un même fabricant. Jusqu'au jour où ce dernier l'encourage à voler de ses propres ailes. « Il m'a demandé pourquoi je ne vendrais pas ses produits moi-même. » C'est ainsi que naît 2M Fermetures, en 2013, à Sainte-Croix-en-Plaine. Il y a trois ans, Séverine Biechy rachète l'intégralité des parts de l'entreprise et en devient l'unique gérante. Une liberté qui nourrit ses ambitions. « J'ai trop de projets en moi, ça bouillonne ! » Aujourd'hui à la tête de vingt collaborateurs, elle cultive une approche du management qui lui ressemble, fondée sur la confiance, l'écoute et l'épanouissement de chacun. « L'humain est au cœur de 2M Fermetures ! Un coach en préparation mentale nous accompagne. Un dirigeant doit être structuré et c'est lui qui prend la décision finale, mais je veux que tous se sentent importants et engagés. »

Une autre vision du bâtiment

Cette sensibilité se retrouve aussi dans sa manière d'exercer son métier. Sur le terrain, Séverine Biechy privilégie le conseil et porte une ambition : féminiser un univers encore largement masculin. « Une fenêtre n'est pas qu'une fenêtre. C'est un élément esthétique de nos habitations, qui peut apporter une touche de féminité. Elle transforme la luminosité d'une pièce et certains détails, comme des croisillons, peuvent lui donner beaucoup de finesse. » Au-delà des produits, ce sont les rencontres qui continuent de la passionner. « Nous entrons dans l'intimité des familles, sur des projets qui durent parfois plusieurs mois. Il existe autant d'histoires différentes que de clients. » Un métier qui fait aussi écho, inconsciemment, à ses racines familiales. « Mon grand-père avait créé son entreprise de maçonnerie. Il construisait des maisons. Je pense qu'il y a quelque chose de cet héritage en moi.» Au fil des années, l'entrepreneuriat l'a fait grandir, lui apprenant notamment à tempérer l'impulsivité de ses débuts. Mais rien n'a entamé son envie d'avancer. Prochaine ambition : ouvrir un deuxième magasin dans le Bas-Rhin, en conservant les valeurs qui ont fait le succès de 2M Fermetures. Sa plus grande fierté reste pourtant ailleurs : voir « ses jeunes » évoluer. Certains ont rejoint l'entreprise presque par hasard, sans véritable projet professionnel. « Poseur de fenêtres n'est pas un métier auquel on pense d'emblée, s'amuse-t-elle. Mais aujourd'hui, je suis heureuse de les voir grandir et s'épanouir au sein de 2M Fermetures. » Car pour Séverine Biechy, la plus belle réussite ne se mesure pas seulement au nombre de fenêtres posées, mais aussi aux horizons qu'elle permet d'ouvrir à ceux qui l'entourent.

À la tête de 2M Fermetures depuis sa création en 2013, Séverine Biechy défend une vision humaine et féminine des métiers du bâtiment. Une dirigeante ambitieuse qui puise sa plus grande fierté dans l'épanouissement de ses collaborateurs.

THE PEARL COLLECTION

BUGATTI
L'ÈRE MODERNE



MUSÉE NATIONAL DE L'AUTOMOBILE
COLLECTION SCHLUMPF

MULHOUSE | 28/11/26 > 07/03/27

cactus — agence-cactus.fr Crédit photo ©Rémi Dargegen - The Pearl Collection

DNA Dernières Nouvelles d'Alsace · L'ALSACE · LE FIGARO · PARIS MATCH · Europe 1

MULHOUSE ALSACE AGGLOMÉRATION

Groupe Hans

Découvrez notre **réseau de partenaires !**



FIMARIS
Conseil & Patrimoine
Cabinet en gestion de patrimoine. Valoriser, Optimiser et Transmettre votre patrimoine - + 150 M€ d'épargne conseillée
fimaris.fr

OBC
Centre d'Affaires
Coworking - Domiciliation commerciale
Bureaux privatifs - Salles de réunions
obc-strasbourg.fr

ESGM & PRO FORMAT
École et Formation
Du Bac +2 au Bac +5 :
Marketing - Comptabilité - Commerce & gestion - Ressources humaines
Transport & logistique
Métiers du Sport - Achat - Supply Chain - Communication - Finance
esgmformation.com

BEYER ASSURANCES
Assurances
Santé / Prévoyance
Retraite / Bilan retraite
Assurance de prêt
Assurance de biens
assurances-beyer.fr

IDÉE PME Syndicat
Défense individuelle
Accompagnement et soutien
Promotion de l'esprit d'entreprise
idee-pme.fr

CAPITAL INITIATIVE
Financement alternatif
Rachat Temporaire d'Actifs et soutien aux entreprises
capital-initiative.fr

MICHEL SIMOND
Acquisition / cession d'entreprise
Commerces
Entreprises Industrie / Immobilier commercial Hôtel / Restaurant
msimond.fr

HANS & ASSOCIÉS
Expertise Comptable et Audit
+ de 40 bureaux
+ de 500 collaborateurs
+ de 9000 clients en Alsace, Franche-Comté, Paris, Ile de France et dans les Caraïbes
hans-associes.fr

CHASSEUR DE PRÊTS
Recherche de financements bancaires
Courtier en prêt immobilier et professionnel
chasseur-de-prets.fr

ILOOS INFORMATIQUE
Services et solutions informatiques
Équipement matériel et logiciel / Audit et Conseil / Maintenance et dépannage / Téléphonie IP, Lien Internet, Réseaux / Outils de gestion
iloos-informatique.fr

MULHOUSE BUSINESS CENTER
Solutions clés en main :
location de bureaux, salles de réunion et domiciliation d'entreprise au MBC !
mulhousebusinesscenter.com

Pour vous accompagner, nous avons développé un réseau de partenaires solides dans divers domaines de compétences.

Rejoignez le Groupe Hans !

groupe-hans.fr

AVEC LE MEDEF, VOUS N'ÊTES JAMAIS SEUL

MEDEF.COM

Mouvement des Entreprises de France Alsace

MULHOUSE ALSACE AGGLOMÉRATION

ATTRACTIVITÉ
INNOVATION PROXIMITÉ
COMPÉTITIVITÉ AUDACE
CULTURE PARTENARIALE
INTELLIGENCE COLLECTIVE

m2A

TERRITOIRE D'ÉMOTIONS

39 COMMUNES • 280 000 HABITANTS

Baldersheim • Bantzenheim • Battenheim • Berrwiller • Bollwiller • Bruebach
Brunstatt-Didenheim • Chalampé • Dietwiller • Eschentzwiller • Feldkirch
Flaxlanden • Galfingue • Habsheim • Heimsbrunn • Hombourg • Illzach
Kingersheim • Lutterbach • Morschwiller-le-Bas • Mulhouse • Niffer
Ottmarsheim • Petit-Landau • Pfastatt • Pulversheim • Reiningue • Richwiller
Riedisheim • Rixheim • Ruelisheim • Sausheim • Staffelfelden • Steinbrunn-le-Bas
Ungersheim • Wittelsheim • Wittenheim • Zillisheim • Zimmersheim

m2A.fr



Soléa

À bord, mon ticket 1h c'est aussi par carte bancaire* !

* Possibilité de payer avec la montre connectée ou le smartphone également.
Pensez à présenter le même moyen utilisé lors d'un contrôle.

LE RÉSEAU DE TRANSPORT m2A

Mulhouse Alsace Agglomération

Assurance & Protection
Épargne & Retraite

abeille ASSURANCES
PASCAL PAIRIS

Spécialiste des assurances
PROFESSIONNELS & ENTREPRISES



Agence de Mulhouse
10 Avenue de Bruxelles
DIDENHEIM

03 89 57 62 84

pairis@abeille-assurances.com

afer POINT CONSEIL

ORIAS : 19004453 - SIRET : 852 520 188 00016


NOUVEAU GLA ÉLECTRIQUE
Dès 44 400€(1).
Allez plus loin avec son autonomie 100% électrique allant jusqu'à 657 km(2) et rechargez jusqu'à 270 km en seulement 10 minutes(3). Découvrez ce SUV compact au design sportif, également disponible en version hybride.
Welcome home.
Mercedes-Benz
140 YEARS OF INNOVATION
Kroely
Mercedes-Benz Kroely Mulhouse
2 Rue de l'Europe, 68390 Sausheim
03 89 61 89 61
A 0 g CO2/km
B
C
D
E
F
G
(1) Prix du GLA 200 Progressive Line hors options. Modèle présenté : GLA 200 AMG Line avec options : 59 150 €. (2) Autonomie maximum GLA 250+ : 577-657 km (cycle mixte WLTP au 17/07/26). (3) Sur borne rapide DC 800V. Consommation modèles GLA électriques : 14,8- 17,6 kWh/100km (données en cycle mixte WLTP au 17/07/26). 140 years of innovation : 140 ans d'innovation. Welcome home : Bienvenue chez vous. RCS : 518 874 540
Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo. #SeDéplacerMoinsPolluer