

LE MAGAZINE
QUI OUVRE
LES PORTES

01 OCT.
NOV.
2023

open

**LE TRAVAIL
HYBRIDE,
COMMENT
S'ADAPTER ?**

**ENERGIE68
LA RÉGIE TROUVE
UNE NOUVELLE
ÉNERGIE !**

**ET SI ON EN
FINISSAIT
AVEC
LE STRESS ?**

**PHILIPPE
BEYER**

CONFITURES
BEYER

100 ANS DE
PASSION DU FRUIT
DE LA TRANSMISSION
FAMILIALE AU
RAYONNEMENT
INTERNATIONAL

ICHTERS
HASENFRATZ
MESNAGER
ASSURANCES

Protection des entrepreneurs

Votre entreprise est prête pour toutes les éventualités **mais êtes-vous certain que votre protection personnelle et celle de vos collaborateurs soit à la hauteur?**



Annnonce réalisée par le magazine Open

Les entrepreneurs, souvent concentrés sur la sécurité de leur entreprise, ont tendance à négliger leur propre protection personnelle.

Cependant, leur bien-être est tout aussi crucial, car tout imprévu personnel peut avoir des répercussions graves sur leur société. En investissant dans des mesures telles que l'assurance santé et des solutions de prévoyance, vous préservez votre tranquillité d'esprit et gardez la stabilité financière de votre entreprise, offrant une sécurité accrue à leurs employés et partenaires.

Nos agents basés à Mulhouse (Le Trident) et Kingersheim vous apportent un conseil éclairé, ajusté à votre situation et votre budget afin de vous proposer la meilleure solutions du marché.

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT
POUR FAIRE LE POINT SUR VOTRE SITUATION
(AUDIT OFFERT)



Retrouvez tous nos produits sur
axa.fr

AGENCE **KINGERSHEIM**
6 Rue de Bruxelles - 68260 Kingersheim
03 89 57 07 47
agence.kingersheim@axa.fr

AGENCE **MULHOUSE LE TRIDENT**
36 Rue Paul Cézanne - 68200 Mulhouse
03 89 66 16 36
agence.mulhouse@axa.fr

N° Orias : 18003158
www.oriais.fr



EDITO

GILLES BRAUNEISEN



Nous sommes lundi soir, ce premier numéro d'Open est terminé, à un détail près, il me reste à poser cette petite touche qui fait officiellement de moi, un directeur de rédaction ... l'édito. Et le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il n'est pas si aisé de trouver un sujet pertinent. L'actualité ? Les dernières nouvelles que j'ai lu n'étaient pas réjouissantes. D'ailleurs, ça remonte à quand la dernière fois qu'elles l'ont été ? En tous les cas, ça parlait d'économie, avec des chiffres, des courbes, des experts qui expliquent ces courbes avec encore plus de chiffres. C'est étrange parce que lorsque j'observe autour de moi, je ne vois pas tant de chiffres que ça. Je vois des gens, mais j'ai du mal à savoir dans quelle catégorie ils se rangent. Le savent-ils eux-mêmes ? Bref, j'observe ces gens. Souvent, ils me parlent, me racontent leurs projets, leurs envies, leurs accomplissements. Ils ont aussi remarqué l'augmentation du prix à la pompe, à

la caisse et sur leur fiche d'imposition, ils vivent donc bien dans ce monde. Pourtant, ils ne semblent pas résignés, ils sont en mouvement perpétuel, leurs soucis sont du domaine de l'organisation ou de la gestion. Ce sont des entrepreneurs, des patrons de PME souvent. Et je réalise qu'ils font ce qu'ils ont toujours fait : trouver des solutions et avancer. Ils sont comme des soldats surentraînés aux obstacles pour qui cette période n'est qu'une de plus. Ils savent qu'ils sont la solution parce qu'ils l'ont toujours été, l'économie réelle, c'est eux ! C'est la raison pour laquelle aucune statistique ne les définit, ils sont un vivier de potentiels inépuisable, le système c'est eux, ils sont à la fois la force active de notre pays et son cœur économique. Individuellement, ils ne pèsent pas lourd face aux gros poissons du CAC40, mais ensemble, ils représentent le savoir-faire, l'innovation, l'excellence, la richesse de la France. Ce sont nos PME, nos artisans, nos producteurs... Il est grand temps de leur permettre de se rencontrer et de prospérer ensemble, de mettre la lumière sur eux, de leur rendre cette place de premiers acteurs économiques.

Magazine édité par :
Zechoz Sàrl - 6 rue du Chêne - 68740 Hirtzfelden - 03 67 30 10 35
www.zechoz.com - www.openmag.media
Tiré à : 3000 exemplaires
Directeur de la publication et rédacteur en chef : Gilles Brauneisen
Rédaction et crédits photos : Gilles Brauneisen / Freepik / @Marie Soehnlen
Publicité : Agence Zechoz - 03 67 30 10 35
Mise en page : Agence Zechoz
Web : Agence Kareless - kareless.agency
Impression : Saxoprint
Distribution de ce numéro : Agence Zechoz, Agence Kareless, Qizuna Sàrl

SOMMAIRE

LA RÉGIE TROUVE UNE NOUVELLE ÉNERGIE !	05
UN PROJET IMMOBILIER, C'EST AVANT TOUT UN PROJET DE VIE !	06
LA PERFORMANCE COMMERCIALE, ÇA SE MESURE !	08
ASSURANCES PROS : VOUS N'AURIEZ PAS OUBLIÉ QUELQUE CHOSE ?	09
ET SI ON EN FINISSAIT AVEC LE STRESS ?	10
PHILIPPE BEYER 100 ANS DE PASSION DU FRUIT DE LA TRANSMISSION FAMILIALE AU RAYONNEMENT INTERNATIONAL	12
COMMENT LES DISRUPTIONS DANS LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ONT-ELLES REMODELÉ LES PRATIQUES COMMERCIALES ?	15
LE TRAVAIL HYBRIDE, COMMENT S'ADAPTER ?	18
PROSPER NOW! RÉALISER SON POTENTIEL MAINTENANT !	21
LIBÉREZ-VOUS DE VOS PAPIERS !	23
QUAND LA PASSION DU DEUX ROUES DEVIENT UN MOTEUR, LES CHAMPIONS NE SONT JAMAIS LOIN	24
MAIS AU FAIT, OPEN C'EST QUOI ?	27
DEEP FAKE : COMMENT VOS DONNÉES PERSONNELLES PEUVENT JOUER CONTRE VOUS !	30



LA CITATION DU MOIS

La vraie générosité envers l'avenir consiste à tout donner au présent

Albert Camus

Mon Coaching s'articule autour de cette citation. Le présent doit être le point d'ancrage de toute réflexion, le passé et le futur nourrissent la discussion. Néanmoins, prendre conscience de l'importance du présent qui est vécu, qui apporte le bonheur et qui alimente le moment à venir est primordial. Le présent reste la première marche vers demain !

Sandra Aloman / Coaching & Consulting / aloman.coach



Vibrations

Sausheim

Sodico réinvente la longère d'antan dans un cadre de vie privilégié au bord de l'eau.

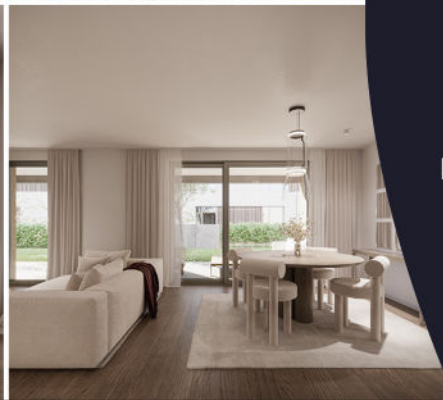


SODICO
IMMOBILIER

Renseignement auprès de
votre interlocutrice

Jackie BRUNNER
brunner.jackie@orange.fr

06 88 73 67 84



METTEZ DE L'ALSACE DANS VOS ÉVÈNEMENTS D'ENTREPRISE

COMITÉS D'ENTREPRISES INAUGURATIONS PETITS DÉJEUNERS MEETINGS

*Viennoiseries
Mignardises*

*Mini
Brochettes
sucrées, salées*

**LIVRAISON
POSSIBLE**
CONTACTEZ-NOUS

PROMOTION
POUR LES LECTEURS
DU MAGAZINE OPEN

10%
DE RÉDUCTION
POUR TOUTE COMMANDE
DE 50€ OU PLUS EN DONNANT
LE CODE PROMO :
«FRIDA68»

*Mini
Mauricettes*

*Kougelhops
sucrés, salés*

Bretzels

*Mini
Burgers*

Annnonce réalisée par le magazine Open

12 Rue du Pont, 68620 Bitschwiller-lès-Thann 03 89 37 04 93 frida.alsace

**Les délices de
Frida**



□□□□ PORTRAIT

Malika Benm'Barek □□□□ **Energie68**

LA RÉGIE TROUVE UNE NOUVELLE ÉNERGIE !

Les belles histoires ne sont jamais lisses, elles sont parsemées d'embûches et de bosses, c'est ce qui en fait de belles histoires. C'est le cas de la Régie de Bourtzwiller, à mi chemin entre l'entreprise et l'association, c'est dans l'adversité qu'elle a trouvé sa force, celle d'aller de l'avant. Et pour cela, il faut une belle Énergie !



Bonjour Malika, pouvez-vous m'expliquer qui vous êtes ?

Je m'appelle Malika, j'ai 46 ans, je suis la maman de 2 garçons de 16 et 13 ans. Je suis originaire de Mulhouse où j'ai grandi et je suis actuellement la directrice de la Régie de Bourtzwiller. Auparavant, j'ai été responsable des ressources humaines dans une grosse structure, aussi associative et dans une autre ville. J'étais également assistante sociale, donc voilà rapidement mon parcours.

La Régie de Bourtzwiller, qu'est-ce que c'est exactement ?

C'est une régie de quartier, une association sous forme de structure d'insertion par l'activité économique. Nous sommes agréés par l'État, nous accompagnons et aidons des personnes qui sont éloignés de l'emploi pour les remettre sur le marché du travail et pour leur permettre de reprendre progressivement un emploi durable. Nous agissons comme levier pour permettre le retour à l'emploi des personnes qui en sont privées depuis longtemps. Nous sommes effectivement une structure d'insertion par l'activité économique puisque nous intervenons sur le

secteur marchand et nous avons donc des marchés à honorer par le biais de différentes prestations, telles que le nettoyage, l'entretien d'espaces verts, le lavage de flottes de véhicules sans eau ou encore l'enlèvement d'encombrants. Nous gérons également la déchetterie pour le compte du SIVOM et nous intervenons pour différents bailleurs sociaux. Nous assurons aussi des prestations de nettoyage de cages d'escalier, d'enlèvement d'encombrant et d'espaces verts pour pour des bailleurs ou des collectivités territoriales.

Vous êtes actuellement dans l'attente de l'obtention du label ESUS. De quoi s'agit-il ?

Effectivement, l'obtention de ce label ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale) va venir renforcer notre rôle d'acteur de l'économie sociale et solidaire et nous permettre de remplir toujours mieux nos engagements à ce niveau.



Quelle est la situation aujourd'hui et les enjeux auxquels vous devez faire face ?

Lorsque j'ai repris la direction il y a un an tout juste, la régie traversait de grosses difficultés financières avec un risque important et nous avons, malheureusement, dû avoir recours à un plan de licenciement économique avec une réduction d'effectifs ainsi qu'une restructuration complète de l'association. Il a fallu remodeler la Régie en fonction de son chiffre d'affaires et aller chercher des rentrées d'argent supplémentaires. Ce travail a été essentiel en 2022, mais ça s'est fait avec le soutien du Conseil d'administration et celui de nos clients. Je souhaite vraiment remercier ces derniers parce qu'ils ont vraiment joué un rôle de partenaires et ne nous ont pas abandonné dans cette période difficile, ils nous ont soutenus et nous leur devons beaucoup. Aujourd'hui, nous sommes déterminés

à leur donner raison. 2023 est vraiment une nouvelle étape, une nouvelle ère. Nous sommes aux deux tiers de l'année et beaucoup de choses ont été mises en place.

Comme le phénix, vous reformez vos plumes pour prendre un nouvel envol. Comment cela se matérialise-t-il ?

Tout d'abord, nous avons réalisé tout un travail autour de notre identité. Visuelle tout d'abord avec un changement de nom et de logo, mais aussi au niveau de notre ADN, de la reformulation de nos valeurs et de nos forces et surtout, une évolution dans nos process qui symbolise l'exigence de notre engagement. Pour autant, il ne s'agit pas d'un coup de crayon sur le passé. Nous assumons notre histoire parce qu'elle est avant tout composée de grandes victoires. Nous restons debout et nous amorçons un nouveau virage. Le développement durable, même s'il a toujours fait partie de nos priorités, sera l'un des piliers de cette Régie revigorée qui se veut verte et soucieuse de son impact aussi bien environnemental (carbone) que social.

Énergie ça vient d'où ?

Très simplement, de l'association du terme «Régie» qui nous définit depuis notre création et fait écho à notre implantation géographique et du terme «énergie» qui fait référence à l'énergie qui nous porte chaque jour pour devenir meilleurs et aller toujours de l'avant. Nous avons également le projet de réduire nos émissions de Co2 à 0 pour la fin de l'année 2023. Pour cela, nos interventions se feront soit en véhicule électrique, soit à vélo à assistance électrique. Des travaux sont également prévus sur le bâtiment pour accroître encore notre isolation

thermique et baisser nos consommations énergétiques. Nous sommes assistés par un cabinet de conseil spécialisé sur le développement durable, notamment pour la pose de panneaux photovoltaïques ou l'isolation par l'extérieur. Nous faisons également un travail important sur la sélection de nos produits de nettoyage et veillons à ce qu'ils soient éco labels. A cet effet, une machine dont nous venons de faire l'acquisition, aura pour vocation de servir la juste dose des produits, ce qui permettra de réaliser des économies.

Malika Benm'Barek
Energie68

15 Rue de Bordeaux - 68200 Mulhouse
direction@regie-bourtzwiller.fr
energie68.com

□□□□ PORTRAIT

Jean-Charles Ehlinger □□□□ Altiore Immobilier

UN PROJET IMMOBILIER, C'EST AVANT TOUT UN PROJET DE VIE!

Une nouvelle agence immobilière voit le jour à Rouffach. Nouvelle ? Pas tant que ça. Altiore Immobilier, c'est Jean-Charles Ehlinger qui poursuit son rêve, celui de faire de l'immobilier autrement.

Qui es-tu Jean-Charles?

Alors, pour faire simple, un jeune homme de 30 ans qui a commencé dans le bâtiment à l'époque parce que mes parents ont rencontré quelques difficultés pour rénover des appartements et ils étaient tout seuls. C'est comme ça que ça a commencé : faire face à un problème, trouver une solution. Comme souvent, le problème que les gens ont dans leur vie : rentrer de l'argent, valoriser un bien. J'ai dit à mon père, on se serre les coudes, on y va et on remet en ligne le bien sur le marché pour faire rentrer des fonds. D'un appartement, on est passé à un chantier, deux chantiers et ainsi de suite. Les études faisant, je me suis orienté dans la comptabilité parce que je voulais devenir, à l'époque, expert-comptable. Mais le côté bureau à chercher des centimes ne m'allait pas. Ce que je voulais, c'était du mouvement. Cette idée de mouvement se retrouve d'ailleurs dans tout ce qu'on fait aujourd'hui.

Je me suis ensuite arrêté dans mes études, en master droit des affaires, ça ne me convenait plus. Nous avons alors eu l'opportunité d'acquérir une maison pour en faire différents appartements, dont aujourd'hui les murs de l'agence. Nous avons levé un financement et nous avons continué à rénover des appartements avec nos bottes de chantier, les pieds dans le béton, le nez dans la poussière. Ces expériences m'amènent aujourd'hui à proposer une solution complète à notre clientèle. C'est-à-dire que nous ne limitons pas notre métier à la transaction immobilière, nous accompagnons nos clients jusqu'à la réalisation de travaux d'aménagement, de rafraîchissement et nous les accompagnons également dans la gestion de leur patrimoine.

La gestion de patrimoine, ça ne s'improvise pas, ça s'est fait comment ?

Mon père, à l'époque, avait une agence immobilière. Elle ne répond plus aux attentes des clients. J'ai décidé de façonner mon agence à ma vision du métier. Après le master en droit des affaires et avant d'être à mon compte, j'étais conseiller en gestion de patrimoine auprès d'une grande société nationale basée sur Lyon et

Strasbourg. Cela m'a permis de maîtriser la fiscalité et les dispositifs fiscaux. Au final le constat était très simple, l'offre ne répondait pas à la demande de nos clients et encore moins à la vision que j'ai de l'immobilier. Ce qui m'a permis aujourd'hui de monter mon agence : Altiore immobilier.

Altiore, c'est quoi ?

Altiore est un guide, nous aidons et accompagnons nos clients à travers un conseil patrimonial complet, qui ne se limite pas à la transaction, mais se veut global jusqu'à la création ou la rénovation du bien et jusqu'à la défiscalisation de leurs impôts, levier essentiel dans l'investissement immobilier. Notre mission est aussi de définir si votre projet immobilier a un impact sur vos impôts. Notre expertise est évidemment renforcée par des notaires, des avocats, des experts-comptables. L'immobilier est un univers complexe, nous souhaitons le rendre simple et accessible. Nous avons aussi pour vocation d'être votre filtre, votre bouclier juridique. Nous formalisons vos envies, vos idées et veillons à ce qu'elles soient juridiquement viables. Nous voulons ramener nos clients à leur objectif premier qui est de dessiner leur cadre de vie, de se projeter dans leur futur patrimonial et familial en les allégeant du poids administratif tout en veillant sur leurs intérêts.

L'avenir d'Altiore ce sera quoi ?

L'avenir d'Altiore, ce sera, dans un futur que j'espère proche, des familles qui viennent à l'agence, construisent leur lieu de vie sur une tablette et visitent les futures pièces en réalité augmentée ou virtuelle et, dans l'idéal à terme, une petite simulation de travaux, pouvoir proposer un aménagement et faire une offre d'achat directement après. J'imagine tout cela autour d'un café dans une ambiance conviviale et sereine. Pour un professionnel de l'immobilier, le moment où l'on se projette avec un futur acquéreur, qu'on entre dans son projet et qu'on partage ce moment un peu intime, cela fait partie des grandes satisfactions personnelles, l'ADN de notre métier. On a souvent tendance à penser que les agents immobiliers ne pensent qu'aux

chiffres et aux gains, mais quand on choisit ce métier, c'est avant tout parce qu'on aime le patrimoine et le plaisir de partager les rêves de chacun de nos clients.

En quoi ce projet t'a fait grandir personnellement ?

Ce projet m'a fait grandir parce qu'il arrive aujourd'hui en étant la conclusion de dix années de ma vie. Cela comporte les hauts et les bas, on descend, on remonte, on avance. L'immobilier a un peu cette place dans la vie de chacun. Souvent, un projet immobilier fait écho à un événement de la vie : un mariage, une séparation, un décès, une succession et j'en passe. Il faut trouver des solutions dans tous les cas et à travers les histoires de mes clients, j'ai parfois pu trouver des solutions à mes propres problèmes. Comprendre un projet immobilier, c'est comprendre l'humain avant tout. On ne peut pas raisonner en chiffres sur ce genre de problématiques. Ça m'a énormément fait grandir. Notre philosophie s'imprègne de tout cela, nous sommes des guides de la vie, de votre immobilier, de votre patrimoine au sens large.

Jean-Charles Ehlinger

Altiore Immobilier

29 rue du Maréchal Lefebvre

68250 Rouffach

07 68 60 97 00

hello@altiore.immo

altiore.immo



Annnonce réalisée par le magazine Open

CRÉEZ UN CHEMIN DE VIE QUI VOUS RESSEMBLE

Prosper now!



Sandra Aloman

Coaching • Consulting

COACHING PROFESSIONNEL

COACHING DE VIE

BUSINESS CONSULTING

+33 6 02 13 63 35

sandra@aloman.coach

Aloman.coach



ADMINISTRATIONS
BUREAUX
COMMERCES
INDUSTRIES
HÔPITAUX
COLLECTIVITÉS
IMMEUBLES
PARKINGS
ESPACES VERTS
REMISES EN ÉTAT

Un partenaire de confiance pour la propreté de vos locaux professionnels



**+20
ANS**
D'EXPERIENCE
À VOTRE SERVICE
POUR ASSURER
LA PROPRETÉ
DE VOS LOCAUX

Annonce réalisée par le magazine Open

ACM
NETTOYAGE
SERVICE
MANAGEMENT
QUALITÉ

ACM NETTOYAGE 67
12 rue Jean Monnet
67201 Eckbolsheim
09 75 73 28 34
acmnettoyage67@orange.fr

ACM NETTOYAGE 68
Route de Mulhouse
68720 Illfurth
09 81 71 60 48
acmnettoyage68@orange.fr

ACM NETTOYAGE LORRAINE
5 rue des Intendants Joba
57050 Metz
09 87 03 49 00
acmnettoyagelorraine@orange.fr

**ACM NETTOYAGE
FRANCHE-COMTÉ**
65 Faubourg de Besançon
25200 Montbéliard
03 81 31 35 86
acmnettoyagefranche-compte@orange.fr

**ACM NETTOYAGE
CHAMPAGNE ARDENNES**
3B Allée Ambroise Croizat
51450 Betheny
03 26 50 03 83
acmnettoyagechampagneardenne@orange.fr

acm-nettoyage.fr

LA PERFORMANCE COMMERCIALE, ÇA SE MEASURE!



Face aux incertitudes et à la polycrise, les entreprises et les salariés ont bien compris l'intérêt de se former dans un monde qui change pour s'adapter professionnellement et personnellement. Ce mois-ci, Open a rencontré Christophe Goret qui nous pose les bases de sa méthode. Chez Booster Academy, la formation rime avec résultats !

Christophe, qui es-tu ?

Je m'appelle Christophe Goret, j'ai 46 ans, je suis dirigeant de Booster Academy Mulhouse, un cabinet de conseil et de formation en management et en efficacité commerciale à destination des chefs d'entreprise et de leurs collaborateurs pour les faire monter en compétences. Nous accompagnons autant des PME que des grands groupes internationaux.

Comment ça fonctionne ?

Comment tu les montes en compétences ?

Tout d'abord, nous ne faisons que deux choses, la vente et le management, mais nous le faisons bien. Nous ne sommes pas des généralistes et ne proposons pas de formations catalogues. Les parcours mis en place sont personnalisés et inspirés de la pédagogie du sport.

Nous nous appuyons sur 3 valeurs principales : tout d'abord l'obsession du résultat. À l'inverse d'autres structures de formation, mon objectif n'est pas de former pour former, mais de permettre à mes clients d'obtenir des résultats concrets,

mesurables et durables. Ensuite, il y a le plaisir. Notre méthode permet à chacun de nos académiciens de se découvrir ou se redécouvrir, de gagner en confiance pour être toujours plus à l'aise, d'acquiescer des automatismes et, comme dans le sport, on va s'entraîner à chercher le bon geste pour qu'il devienne un automatisme. La philosophie de Booster, c'est de mettre l'apprenant en situation réelle, face à un prospect ou un client, dans son domaine d'activité personnel. Enfin, il est essentiel de s'enrichir mutuellement les uns des autres grâce à nos formats d'entraînement sous forme de demi-journées et à notre organisation en petits groupes de personnes issues de domaines et d'activités différents. Cela permet d'avoir un feedback direct à notre apprenant et de comprendre ce qui fonctionne ou non. Nous intervenons de 2 manières chez Booster, premièrement par la construction et l'animation de dispositifs sur mesure intraentreprises et deuxièmement par des parcours d'entraînement intensifs à la vente et au management dans un centre proche de chez vous. Nous évaluons le niveau d'efficacité

commerciale et managériale sur des échelles de compétences et nous vous proposons des recommandations en fonction de ce dont vous avez besoin pour développer vos performances en fonction de votre activité, vos objectifs, vos enjeux et vos perspectives de développement. Les mises en situation sont bienveillantes et sans jugement de valeur, elles servent à déterminer le niveau de compétence actuel, à identifier ce que vous mettez en place naturellement ainsi que vos compétences acquises. Le diagnostic est déterminant pour vous proposer le niveau dont vous ou vos équipes avez besoin.

Pourquoi tu as choisi Booster Academy ?

Parce que c'est une méthode. Nos populations ont muté, elles ont besoin de comprendre l'utilité de se former. Les managers ont besoin que les outils mis en place fonctionnent. Dès l'instant où les personnes qui sont en relation avec des clients, qu'il s'agisse de vendeurs, d'experts dans leur activité, industrielle ou tertiaire, etc., appliquent le process, ils s'aperçoivent que ça fonctionne, et cela dès le premier niveau de formation. Les résultats sont visibles. Voilà notre vraie force.

Quels sont tes projets pour l'avenir ?

Actuellement, nous avons 23 centres en France et à l'international et nous sommes très présents en région parisienne, dans le Nord, l'Ouest et dans le Sud. Nous cherchons à nous implanter davantage dans l'Est de la France. Aujourd'hui, je suis le seul, mais nous souhaiterions développer Strasbourg, Besançon, Dijon et offrir aux entreprises de véritables solutions de formation qui apportent des résultats au plus proche d'eux.

Puisque tu parlais de sport, quel est ton modèle sportif ?

J'en ai plusieurs, tous les sports m'intéressent. Je m'inspire de chacun. Je regardais un reportage sur les changements de pneumatiques lors des 24 heures du Mans, c'était intéressant, car ils expliquaient que le manager travaille sur la mémoire musculaire. Pas de réflexion, uniquement un automatisme, et pour ça, ils mettent toujours la même personne au même poste pour perdre le moins de temps possible. Dans nos formations, c'est la même chose. Lorsque tu as acquis un geste, un process, une manière de prospecter ou de vendre, ça devient un automatisme. A chacun ensuite d'adapter cette méthode aux besoins et au profil de leur interlocuteur.

Christophe Goret

Booster Academy Mulhouse

4 Allée de la Hardt, 68440 Schlierbach

c.goret@booster-academy.com

booster-academy.fr



Sophos :

Parce qu'on ne plaisante pas avec la sécurité de votre entreprise !

Solution indispensable pour protéger votre infrastructure des malwares, ransomwares et autres virus.

CONTACTEZ-NOUS — 09 78 49 30 97 —

INFORMATIQUE

MAINTENANCE

TÉLÉPHONIE IP

IMPRESSION



Pierre Mesnager ■■■■ Axa / Ichters Hasenfratz Mesnager

LE CONSEIL DE NOTRE ASSUREUR

ASSURANCES PROS : VOUS N'AURIEZ PAS OUBLIÉ QUELQUE CHOSE ?



Pensez-vous que M'Bappé a d'abord assuré ses jambes ou le ballon ? On peut en rigoler mais l'un des premiers réflexes lorsqu'on monte une société, c'est d'assurer le matériel et les biens. Et c'est un bon réflexe ... Mais ... Vous n'auriez pas oublié quelque chose ?

si le véhicule c'est vous ? Quel impact cela aurait-il sur votre entreprise et sur votre vie privée ? En règle générale, en tant que chef d'entreprise, nous avons une quote-part d'apport financier dans le ménage qui est la plus importante. Que se passerait-il si vous deviez continuer votre vie sans votre revenu ?

Mon conseil :

Posez-vous calmement et faites le point. Il convient de prendre le temps sur cette question : **«S'il m'arrivait quelque chose, quelles répercussions cela aurait-il sur mon entreprise et sur ma vie privée ?»**. Une fois que vous avez évalué les risques, il est important de se prémunir et d'anticiper par le biais d'une couverture adaptée. Si cela représente une manne financière importante, peut-être avez-vous du patrimoine qui peut générer ces rentrées d'argent ou faut-il miser sur une protection complémentaire qui absorberait ces pertes ?

qui ont besoin de leurs mains. Une perte de l'usage de ces dernières peut signifier une fin de carrière, exactement comme pour le violoniste ou le peintre.

“ Je tire aujourd'hui la sonnette d'alarme, pas pour faire peur, mais simplement pour rappeler que beaucoup d'entrepreneurs négligent encore cet aspect ou n'y pensent pas. Il y a tellement à perdre derrière. ”

Il est estimé qu'un professionnel sur deux seulement dispose d'une couverture. Et vous, où en êtes-vous ?

Prenez dès maintenant rendez-vous auprès de votre assureur et faites le point sur votre situation, ne serait-ce que pour simuler ce à quoi vous auriez droit en cas de problème. Notre vie évolue et il est primordial de faire régulièrement le point sur sa situation, évaluer où vous en êtes et vérifier que vos contrats soient toujours adaptés à votre situation.

Nos agences conseillent et accompagnent les entrepreneurs depuis plusieurs années pour leur constituer une couverture adéquate et optimale. Venez nous rencontrer pour nous faire part de votre situation, c'est sans engagement et ça permet d'y voir plus clair.

Pierre Mesnager
Agent Général AXA
Ichters Hasenfratz Mesnager
03 89 57 07 47
agence.kingersheim@axa.fr
axa.fr

Vous êtes entrepreneur et la personne responsable que vous êtes n'a pas oublié d'assurer son entreprise. Vous avez pensé à tout, les murs, les crédits, le fonds de commerce, les véhicules, les machines, les ordinateurs, les serveurs, vous avez une RC pro béton, vous avez même assuré la boîte aux lettres. Bref, vous êtes serrein et prêt à en découdre. Mais comme beaucoup d'entrepreneurs, vous avez oublié que l'atome nucléaire de cette entreprise, c'est vous. Que se passerait-il s'il vous arrivait quelque chose sur le plan physique ?

Et c'est là que la bas blesse. Demain, un véhicule tombe en panne, votre contrat vous met un véhicule à disposition. Mais

Il est aussi impératif de protéger votre conjoint(e) et vos enfants. Quelles seraient les répercussions sur eux ? Concernant vos potentiels associés, existe-t-il une prévoyance «pacte d'associés» entre vous ?

Il me vient toujours cet exemple d'un chef d'exploitation agricole qui était tombé de son tracteur. Il n'avait prévu aucune couverture. Du jour au lendemain, il s'est retrouvé sans revenus car incapable de poursuivre son activité. Ses mensualités de crédits continuaient à être prélevées ainsi que ses impôts. Il n'a eu d'autre choix que de cesser définitivement son activité. L'impact sur sa vie personnelle a été catastrophique. Un autre exemple, ce sont tous ces gens dans le corps médical



Découvrez nos solutions 3cx

Anticipez la fin du Numeris !

Une solution innovante pour la gestion de votre standard téléphonique. L'interopérabilité entre votre téléphone fixe et votre portable vous garantit d'être toujours joignable.

CONTACTEZ-NOUS — 09 78 49 30 97

INFORMATIQUE
MAINTENANCE
TÉLÉPHONIE IP
IMPRESSION

systemo.fr

□□□□ BON À SAVOIR

Anne-Laure Matt-Brauneisen □□□□ Pharmacien et nutritionniste

OPEN YOUR MIND, OPEN YOUR HEALTH!

ET SI ON EN FINISSAIT AVEC LE STRESS ?

La vie d'entrepreneur n'est pas de tout repos et vous faites parfois face à du stress (mais parfois seulement). Il y a le stress dit positif qui vous donne ce petit pic d'adrénaline, vous permet de relever les défis et vous surpassez mais, la plupart du temps, le stress vous met à plat, vous fait perdre vos moyens, vous décourage et pire encore, porte atteinte à votre santé. Anne-Laure Matt-Brauneisen est docteur en pharmacie et nutritionniste. Elle vous fait un petit débrief sur les bonnes pratiques qui peuvent vous aider à baisser ce stress et rendre votre quotidien plus agréable.



LE MAGNÉSIUM

Savez-vous que l'alimentation moderne contient insuffisamment de magnésium, et ne vous apporte en moyenne et par jour, que 250 mg de cet oligo-élément essentiel au bon fonctionnement de la fibre nerveuse, alors qu'il vous en faudrait 400 mg ?

De plus le stress entraîne une fuite de magnésium, qui engendre une sensibilité accrue au stress ! En état de stress, le corps a besoin de 600 à 900mg/jour. Vous comprenez donc l'importance primordial d'une bonne supplémentation en ce minéral essentiel.

Crampes nocturnes ? Paupières qui tressautent ? Spasmes des lèvres ? Ces signes sont le reflet de votre manque de magnésium et votre corps le manifeste !

"Le meilleur c'est le marin", "ma voisine prend du chlorure de magnésium tous les jours", "on m'a dit que celui-ci est le plus efficace"... Effectivement, le sel de magnésium est primordial pour avoir une bonne supplémentation

en complément alimentaire : je vous recommande un sel organique qui sera beaucoup mieux assimilé et plus efficace : citrate, pidolate, biglycinate... avec une préférence pour le citrate de magnésium qui a le meilleur rapport qualité/prix. Une association de citrates de magnésium, de calcium, de zinc et de vitamine B6 sera très intéressante pour combler les besoins en ces trois minéraux essentiels. Les sels marins ou le chlorure sont très mal absorbés et souvent difficile à tolérer au niveau intestinal.

Je vous recommande également une poignée de noix de cajou, noix de pécan ou d'amandes non salées non grillées par jour pour augmenter votre apport alimentaire en magnésium. On la consommera de préférence dans l'après midi, vers 16-17h, associée à une poignée de fruits secs (figes, abricots) ou d'une portion de fruits frais (une pomme, 4 figes fraîches ou 10 grains de raisin...), afin de vous re-booster pour la fin d'après midi et de fabriquer deux substances essentielles pour le cerveau en début de soirée : la sérotonine puis la mélatonine, hormone du sommeil.

LA PHYTHOTHÉRAPIE

En complément, nous pouvons associer de la phytothérapie afin de mieux gérer les situations de stress : c'est ce qu'on appelle une plante adaptogène comme la Rhodiola, le Ginseng, l'Ashwagandha. Elles permettent également de donner du tonus et de l'entrain pour mieux gérer le quotidien.

Quelles différences entre ses 3 plantes ?

La rhodiola (*Rhodiola rosea*) améliore les capacités cognitives, les performances sportives, la mémoire.

L'ashwagandha (*Withania somnifera*) est plus adapté dans le stress de longue durée, de surmenage, mais également dans la médecine sportive et dans la régulation de certaines inflammations.

Le ginseng rouge (*Panax ginseng*) a une action plus rapide sur l'état de forme, en cas de grosse fatigue. Il agira moins en profondeur sur le stress.

D'autres plantes aux vertus plus relaxantes peuvent être utilisées si vous ressentez plutôt un besoin d'apaisement et de calme : on pourra prendre du Griffonia, de la Passiflore, de l'Aubépine...

Quelles différences entre ses 3 plantes ?

Le griffonia (*Griffonia simplicifolia*) diminuera le stress, mais également les fringales qui peuvent en découler ainsi que les troubles du sommeil.

La passiflore (*Passiflora incarnata*) apaisera le mental de façon plus légère que le griffonia, mais également le système digestif. Elle agit également dans les troubles du sommeil.

L'aubépine (*Crataegus incarnata*) apaise et calme une personne qui aura une augmentation du rythme cardiaque, des palpitations.

L'aubépine (*Crataegus incarnata*) apaise et calme une personne qui aura une augmentation du rythme cardiaque, des palpitations.

Le Gaba (*acide gamma-aminobutyrique*) n'est pas une plante, mais un neurotransmetteur qui peut être donné en complément alimentaire. Il agira dans l'anxiété, surtout en présence de tensions musculaires, de sautes d'humeur, de peur... Il est nouvellement conseillé et il semble très prometteur dans ces indications.

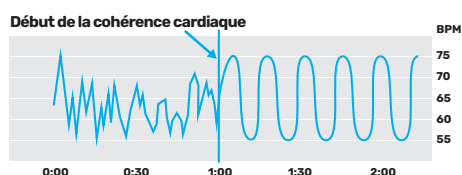
Attention, toutes ces plantes peuvent faire l'objet de contre-indication avec un état de santé, une maladie ou un traitement, demandez toujours conseils à votre pharmacien.



3-6-5 RESPIRER! LA COHÉRENCE CARDIAQUE : CODE 365

La cohérence cardiaque est une méthode respiratoire proche de la méditation, de 15 minutes par jour (sur les 1020 minutes, C=16h éveillée, ce n'est pas grand chose), développée par le Dr David O'Hare. Elle consiste à effectuer des cycles respiratoires longs. Elle permet un effet quasi immédiat d'apaisement et de calme. La pression artérielle et la fréquence cardiaque baissent doucement, la sérénité s'installe.

Elle rend la variabilité cardiaque (nécessaire à l'adaptation du rythme cardiaque lors des efforts) régulière et cohérente. Il y a un effet immédiat d'augmentation de la variabilité cardiaque ; la courbe devient arrondie, régulière, on dit qu'elle est cohérente en opposition au chaos préalable.



Les effets à long terme, après 7 à 10 jours de pratique quotidienne, sont :

- une diminution de l'hypertension artérielle (si HTA légères à modérées) et du risque cardio-vasculaire
- une diminution de l'anxiété et de la dépression
- une diminution des fringales, perte des kilos émotionnels, diminution du tour de taille
- un meilleur sommeil, amélioration de l'apprentissage, diminution des troubles de l'attention et de l'hyperactivité
- une meilleure récupération à l'effort pour les sportifs et meilleure concentration
- une meilleure tolérance à la douleur

Voici la méthode d'un exercice de cohérence cardiaque 365

3 3 fois par jour. Son effet physiologique est limité à 4 à 6 heures, c'est pourquoi il faut le faire 3 fois par jour. L'idéal est de réaliser la première séance au lever ; la deuxième séance 4 heures plus tard et la troisième en milieu ou fin d'après midi.

6 6 respirations par minute : on inspire par le nez sur 5 secondes, on expire par la bouche sur 5 secondes. On adopte une respiration abdominale, on laisse le ventre se gonfler et on souffle avec un léger frein au niveau des lèvres.

5 Il faut faire cet exercice au moins 5 minutes, pour rester dans cet état de cohérence cardiaque. Il faut être au calme, assis ou debout, le dos droit et se vider la tête.

Pour compter les secondes, vous pouvez utiliser des guides auditifs ou visuels disponibles sur internet (www.cohérenceinfo.com), sur une application (**Paced Breathing** ou **Respirotec** sur android ; **Respi Relax** sur IPHONE)



L'AROMATHÉRAPIE

Elle peut également vous aider lors d'un stress ponctuel, en utilisant les huiles essentielles de Lavande officinale, de Mandarinier, de Petit grain bigarade. Il est très intéressant de les utiliser en olfaction, en prenant de grandes inspirations par exemple avant un exercice de cohérence cardiaque ou de médiation. Ces huiles essentielles peuvent également être appliquées sur les poignets, les tempes, le plexus solaire : pour ces applications-là, je vous recommande de les diluer préalablement dans une huile végétale. Enfin, elles peuvent être prises pour certaines par voie orale, sous recommandation de votre pharmacien.

L'HOMÉOPATHIE

C'est un grand allié du stress également. Les tubes granules se glissent facilement dans la poche et peuvent être utilisés discrètement. Les granules sont à sucer et peuvent être pris très régulièrement au début, toutes les heures à 2 heures, puis on espace selon amélioration à 4-5 fois par jour, puis 3 fois par jour.

Dans la gestion du stress, il y a plusieurs souches majeures : Gelsemium sempervirens qui va agir sur le stress par anticipation (« demain j'ai rendez vous avec le directeur général »), des insomnies, des symptômes digestifs... Ignatia amara répondra plutôt à une personne qui a la boule au ventre ou dans la gorge, qui va ressasser un problème ou avoir de la spasmophilie. Enfin Aconitum napellus conviendra aux personnes qui vont déclencher de l'agitation, des palpitations, de la panique...

Ces différentes médecines naturelles peuvent s'associer pour avoir une synergie d'action.

Un conseil de l'équipe de votre pharmacie ou un suivi personnalisé sur rendez-vous vous permet une optimisation de la prise en charge de votre état de santé, afin d'obtenir une amélioration rapide et un bien-être global.

Dr Anne-Laure Matt-Brauneisen
Pharmacien et nutritionniste
03 89 52 81 68



PHILIPPE BEYER

CONFITURES BEYER

100 ANS DE PASSION DU FRUIT DE LA TRANSMISSION FAMILIALE AU RAYONNEMENT INTERNATIONAL



On ne présente plus les confitures Beyer, chacun d'entre nous a déjà eu la chance d'avoir un pot à l'effigie de la marque haut-rhinoise sur sa table lors d'un petit déjeuner ou d'une crêpe party.

Pourtant, connaissez-vous l'histoire de cette entreprise familiale qui enrichit aujourd'hui des tartines dans le monde entier ? Philippe Beyer nous a ouvert les portes du sanctuaire, le temps d'un échange convivial et fruité.

Philippe Beyer, pouvez-vous nous raconter l'histoire des confitures Beyer et comment vous êtes devenu centenaire ?

Ça a démarré il y a il y a très longtemps en 1909, c'est mon arrière-grand-mère qui, avec son mari, ont démarré la saga. Comme beaucoup de fabriques, nous avons déposé la marque en 1921 après la Première Guerre mondiale. Mon grand-père est arrivé ensuite, puis mon père, Jean-Pierre. Avec ma mère Christiane, ils ont repris l'entreprise en 1966, créant une rupture avec le métier de grossiste pour ne plus faire que de la confiture et des fruits en bocaux. À partir de 1992, nous avons commencé à nous agrandir et à développer commercialement la marque auprès de la grande distribution principalement. Aujourd'hui, Beyer est une belle PME d'une trentaine de personnes pour un chiffre d'affaires d'environ 9 000 000 €.

Vous avez développé un produit avec le CEED qui est le Centre Européen d'Études du Diabète et avez été récompensé en mars 2022 par le trophée de l'innovation sociale et sociétale des DNA et du Journal l'Alsace.

Comment vous est venue cette démarche ?

Nous avons d'abord redémarré les salons internationaux en 2016. Nos clients français n'étaient pas sensibles à la question du diabète. En revanche, tous les potentiels prospects étrangers rencontrés sur le salon à Paris nous demandaient si nous avions un produit sans sucre. Il est évident qu'une confiture sans sucre pour un confiturier, ce n'est pas simple. Il y avait déjà des 100% fruits sur le marché, mais ces produits ne répondaient pas à l'exigence du sans sucre. Cette question nous a été posée pendant plus d'un an. L'autre difficulté était que nous n'avions pas le droit d'appeler le produit confiture à cause de l'absence de sucre et de saccharose. Nous n'avions droit qu'à la présence de fructose. Eric, un ami banquier qui, comme mon père, était atteint de diabète, me permit de rencontrer Michel Pinget, qui est le président du Centre Européen d'Études du Diabète. Il a axé sa vie à trouver des solutions pour les diabétiques. Venir chez un confiturier était déroutant pour lui. Nous lui avons partagé nos objectifs. Une osmose naturelle s'est très vite créée et un partenariat a vu le jour. Aujourd'hui, nous sommes mécènes du CEED et aidons Michel dans ses recherches, notamment au niveau du diabète 1 qui touche de très jeunes enfants. Aujourd'hui, nous avons vendu environ 600 000 pots, ce qui est incroyable. Aujourd'hui, le diabète touche plus de 500 millions de personnes sur la planète. Les pays les plus touchés sont l'Asie et

l'Amérique. La cause n'est pas toujours la malbouffe. Une guerre peut également être un facteur déclenchant. Les effets peuvent ressortir parfois 2 ou 3 générations plus tard avec des effets diurétiques.

Quels sont aujourd'hui les enjeux pour la marque et son développement ?

Les enjeux pour la marque sont toujours les mêmes : exiger la meilleure qualité produit, se différencier même si un confiturier ressemblera toujours à un autre, et bien sûr, le 96%, à savoir les fruits à tartiner. Enfin, nous cherchons toujours à développer en France, la grande distribution étant notre premier client, puis l'export où nous avons démarré des livraisons à Hong Kong, aux Philippines, Suisse, Mexique, Indonésie, Nouvelle-Calédonie et Dubaï.



Aujourd'hui, une cinquième génération va prendre le relais et perpétuer la marque, comment amorcez-vous ce virage ?

Ma sœur et moi sommes la quatrième génération. Les enfants ont naturellement eu envie de venir, c'était leur choix. Anthony m'a fait une demande pour de l'alternance 2 mois avant le bac. J'ai accepté avec le plus grand des plaisirs. Ils ignoraient comment je réagirai et ont été vite rassurés. Vint ensuite Nicolas qui était également en alternance dans le commerce à Strasbourg. Il s'est ensuite plus axé sur le contrôle de gestion. Sullivan, quant à lui, est monté sur Paris pour faire l'ESSEC. Il a intégré l'entreprise à son retour et s'occupe de la partie export. Les 3 frères sont aujourd'hui des couteaux suisses combinés. Ils connaissent l'entreprise, son fonctionnement et ses valeurs et ont toutes les clés en main pour que l'aventure continue. Delphine supervise toujours le contrôle administratif ainsi que l'organisation des commandes et des cuissons avec Nicolas. De mon côté, je m'occupe de préparer ma retraite et ça, c'est bien aussi.

vont devoir faire un crédit. Ils vont ensuite devoir augmenter leur salaire pour rembourser cet emprunt qui ne concerne que des impôts. Au final, ça n'est pas profitable pour leur niveau de vie, ça n'est profitable que pour l'État. Ainsi, ils appauvrissent l'entreprise pour payer un héritage qui, selon moi devrait être exonéré, c'est celui de la transmission d'entreprise. Les autres pays sont beaucoup plus en phase avec cette notion de transmission. Par exemple, en Allemagne, si les enfants reprennent une société familiale pendant 10 ans, sans la vendre, les droits d'impôts, de succession sont ramenés à 0€. Pourquoi ne pas envisager la même chose en France ? On déplore le manque d'entreprises, mais dans ces conditions, le propriétaire d'une entreprise qui vaut de l'argent a plus intérêt à vendre qu'à transmettre et à enterrer ses enfants sous les dettes. La société sera alors reprise par une autre personne, souvent étrangère ou par un fonds de pension, amenant souvent une situation d'appauvrissement de l'entreprise. À chaque fois qu'il y a un rachat, c'est un appauvrissement, car cela revient à acheter deux fois le



Comment voyez-vous l'agroalimentaire en 2023 ?

C'est un vaste sujet, je parlerai d'hygiène, car c'est un sujet qui revient souvent. Oui, il y a de la pollution, certaines usines ne sont pas très propres, mais globalement, je dirais qu'en France et en Europe, nous avons certainement une des situations d'hygiène les plus strictes par rapport à l'ensemble de la planète. Nos normes pesticides sont drastiques, et c'est tant mieux. En termes de sécurité alimentaire, il faut savoir qu'il y a plus d'accidents issus de la transformation ménagère que de la transformation industrielle. Alors bien sûr, on n'en parle plus quand c'est une pizza ou du lait issus d'une usine. Mais, il est important de relativiser, tout en restant extrêmement vigilants, et c'est notre mission. Je pense également que l'agroalimentaire français a une très, très belle image, déjà parce que nous avons de bons produits et parce que la sécurité alimentaire est au cœur de nos préoccupations.



Les confitures Beyer se vendent dans le monde entier. Comment devient-on une marque internationale ?

On devient une marque à l'international en proposant un produit spécifique avec un axe qui répond à des demandes différentes comme le fruit tartiné. Ici, l'axe c'est la santé et c'est une direction que l'on va faire évoluer sur les 2 prochaines années. De plus, Beyer, c'est un nom que l'on peut prononcer même en Chine, bien que je ne parle pas chinois. J'ai prédit il y a 3 ans, lorsque nous avions presque finalisé le produit, que nous ferions presque autant de fruits à tartiner que de confitures classiques d'ici 2025.



La transmission est-elle une tradition alsacienne ou française ?

Là, forcément, je vais être un petit peu piquant. Aujourd'hui, seulement 12% des entreprises sont transmises en France, contre presque 70% en Allemagne, 76% en Italie. Ce n'est pas dû à un manque de volonté de nos enfants, la raison est fiscale. Quand vous avez une entreprise qui vaut jusqu'à 100000€, c'est facilement transmissible, car fiscalement, c'est faisable. Quand vous avez une entreprise qui commence à valoir beaucoup plus d'argent, même si vous préparez votre transmission, la loi française vous autorise tous les 15 ans à donner 1 000 000€ à chaque enfant. Cela devient problématique, car lorsque vous disparaîsez ou prenez votre retraite et que vous souhaitez léguer la totalité de l'entreprise, il y a un élément perturbateur qui s'appelle le fisc. Vos enfants héritent d'un bien sur lequel les impôts ont déjà été payés sur tout ce que l'entreprise a créé. Pourtant, souvent les enfants

bâtiment, c'est une hérésie. Une entreprise a pour vocation de rapporter de l'argent.

Quel regard portez-vous sur l'emploi, l'entrepreneuriat en général en 2023 ?

Aux États-Unis, il faut une demi-heure et 2€ pour créer une entreprise. En France, il vous faut 6 mois. Vous tournez en rond, vous attendez des autorisations. L'administration française est extrêmement compliquée. D'autres pays, plus proches de nous, ont également une administration plus simple. Devenir entrepreneur aujourd'hui, c'est compliqué. En termes de taxation, quand vous démarrez, c'est également très compliqué puisque nous faisons partie des pays où les taxations sont les plus élevées. L'impôt sur les bénéfices est à peu près correct, mais il y a tout ce qui gravite autour. Intellectuellement, les choses doivent évoluer.

Quels conseils donneriez-vous aujourd'hui à un entrepreneur qui se lance ?

Courage ! On pourrait résumer ma réponse à un mot, mais je rajouterai : volonté, persévérance, il faut y croire, s'entourer de bons conseils et surtout, se débrouiller pour sortir la tête du guidon le plus vite possible. Il est important aussi d'avoir une vision globale, de voir les choses avancer, évoluer. Beaucoup d'entrepreneurs ont le nez dans le guidon en permanence, ils n'ont le temps de rien. Beaucoup disent travailler 15 heures par jour. Moi je pense qu'il faut qu'ils travaillent 5 heures sérieusement et le reste du temps, s'affairer à la réflexion, anticiper, être sur la veille concurrentielle. Et après ? Du courage, bien sûr.

Philippe Beyer
Beyer S.A.S.

19 rue de l'Écluse - 68120 Pfastatt
03 89 52 22 33

www.beyer-fr.com

cora Pro Wittenheim

entreprise - CSE - collectivité - association

La carte carburant

Facilitez votre prise de carburant 7 jours sur 7, 24h/24h avec **la carte carburant pro.**



Cartes cadeaux

Bénéficiez d'une carte cadeau pour tous types d'événements :

Carte Cadeau
Carte Noël
Carte Loto
Carte Fêtes
Carte Rentrée
Carte Génériques personnalisables

Paniers gourmands & chocolats

De jolis paniers garnis à offrir.

Épicerie & boissons

Un large choix de produits pour votre salle de pause ou pour vos événements

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

Arts de la table & fleuriste

Créez l'ambiance de votre choix avec notre large gamme arts de la table



Stella ADDESA



03 89 52 84 83



06 07 18 86 55



corapro-wi@cora.fr



COMMENT LES DISRUPTIONS DANS LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ONT-ELLES REMODELÉ LES PRATIQUES COMMERCIALES ?

L'une des leçons les plus marquantes des dernières années pour le monde des affaires a été la vulnérabilité de la chaîne d'approvisionnement mondiale. Les disruptions majeures, telles que la pandémie de COVID-19, les catastrophes naturelles et les problèmes géopolitiques, ont mis en évidence à quel point les pratiques commerciales modernes sont étroitement liées à la chaîne d'approvisionnement. Ces perturbations ont incité les entreprises à repenser fondamentalement leurs stratégies, entraînant une véritable révolution dans la manière dont les marchandises sont produites, acheminées et vendues.

Une dépendance révélée

Lorsque la pandémie de COVID-19 a frappé en 2020, elle a perturbé les chaînes d'approvisionnement du monde entier. Les entreprises ont été confrontées à des pénuries de matières premières, à des retards de livraison et à des difficultés pour satisfaire la demande. Cela a mis en évidence la dépendance généralisée à

l'égard de chaînes d'approvisionnement mondiales interconnectées et a incité de nombreuses entreprises à réévaluer leur modèle.

Une réinvention nécessaire

La première étape de cette révolution a été la diversification des sources d'approvisionnement. De nombreuses entreprises ont cherché à réduire leur dépendance à l'égard d'un seul fournisseur ou d'une seule région en diversifiant leurs partenariats et en rapprochant certaines étapes de la production. Cela a entraîné un renforcement de la résilience des chaînes d'approvisionnement.

La technologie comme catalyseur

Une autre composante clé de cette révolution a été l'adoption accélérée de la technologie. Les entreprises ont investi dans l'automatisation, l'analyse des données, l'intelligence artificielle et la blockchain pour améliorer la visibilité et la gestion de leur chaîne d'approvisionnement. Ces avancées ont permis de mieux anticiper les perturbations et de réagir plus rapidement.

Un accent sur la durabilité

La crise de la chaîne d'approvisionnement a également mis en évidence l'importance de la durabilité. De plus en plus d'entreprises ont cherché à réduire leur empreinte carbone en optimisant leurs transports et en adoptant des

pratiques de production plus respectueuses de l'environnement.

Réinventer la relation client

Enfin, la révolution de la chaîne d'approvisionnement a également remodelé la manière dont les entreprises interagissent avec leurs clients. Une plus grande transparence dans la chaîne d'approvisionnement est devenue un avantage concurrentiel, les consommateurs étant de plus en plus soucieux de la provenance des produits qu'ils achètent.

Les disruptions dans la chaîne d'approvisionnement ont forcé les entreprises à se réinventer. Cette révolution a transformé la façon dont les entreprises gèrent leurs opérations, privilégiant la résilience, la technologie, la durabilité et la transparence. Alors que le monde des affaires continue d'évoluer, les leçons apprises au cours de cette période de perturbations auront un impact durable sur la manière dont les entreprises opèrent et prospèrent dans un monde de plus en plus imprévisible.

GB

ENLÈVEMENT D'ENCOMBRANTS | NETTOYAGE DE LOCAUX PROFESSIONNELS | ENTRETIEN DES ESPACES VERTS | NETTOYAGE DE VÉHICULES SANS EAU

La solidarité au service de votre entreprise
La Régie de Bourzwiller devient

ENERIE68
ENTREPRISE SOLIDAIRE

energie68.com

Annonce réalisée par le magazine Open

PROPRIÉTAIRES FONCIERS

VOUS AVEZ UN TERRAIN ET NE SAVEZ PAS QUOI EN FAIRE ?

Votre terrain pourrait devenir bien plus qu'un simple espace vide. Il représente un potentiel qui n'attend que d'être exploité pour vous apporter des avantages tangibles.

Nous expertisons et valorisons vos parcelles de terrain et vous donnons l'opportunité d'en tirer le meilleur parti.

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT POUR UNE ESTIMATION, GRATUITE !

CG Terre Sarl
37 rue Jean Monnet
Parc des Collines - 68200 Mulhouse

CONTACTEZ-NOUS
06 22 41 69 17

christian.georget@cg-terre.com

Eurl au capital de 1000€
SIRET : 538 530 262 00020
RCS Mulhouse : TI 538 530 262



RECHERCHE FONCIÈRE

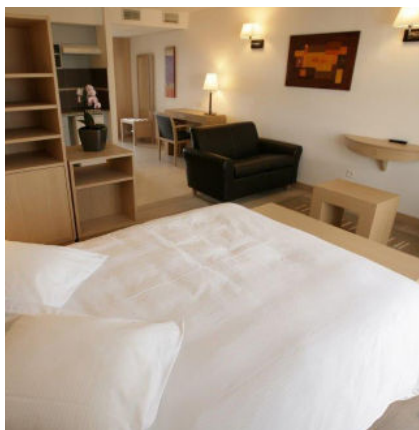
TERRAINS PRIVÉS
& PROFESSIONNELS

ASSISTANCE AUX
MONTAGES D'OPÉRATIONS

CONSEILS EN
AMÉNAGEMENTS URBAINS

Annnonce réalisée par le magazine Open

MULHOUSE / SAUSHEIM



**SALLE POUR
SÉMINAIRES
& RÉUNIONS
D'ENTREPRISES**

LES LOGIS D'ESPALE

RÉSIDENCES POUR SÉJOURS
DE COURTES ET LONGUES DURÉES

**Des appartements et des studios de grande taille,
lumineux et fonctionnels de 42 m² à 52 m²**

Boiseries fines avec salon, bel espace de vie, de travail et de détente (canapés, bureaux, télévision, Internet...).

Une chambre à coucher spacieuse avec lit double et éclairage approprié.

Une pièce d'eau moderne équipée d'une douche à l'italienne et de toilettes indépendantes.

Une cuisine équipée (plaques, micro-ondes, expresso, réfrigérateur...).

3 rue Robert Schumann - 68390 Sausheim
03 89 45 22 30

residence@logisdespale.com
logisdespale.com



Annnonce réalisée par le magazine Open

COMMUNIQUER C'EST SAVOIR ENVOYER **LE BON MESSAGE** À LA BONNE PERSONNE ET AU BON MOMENT!



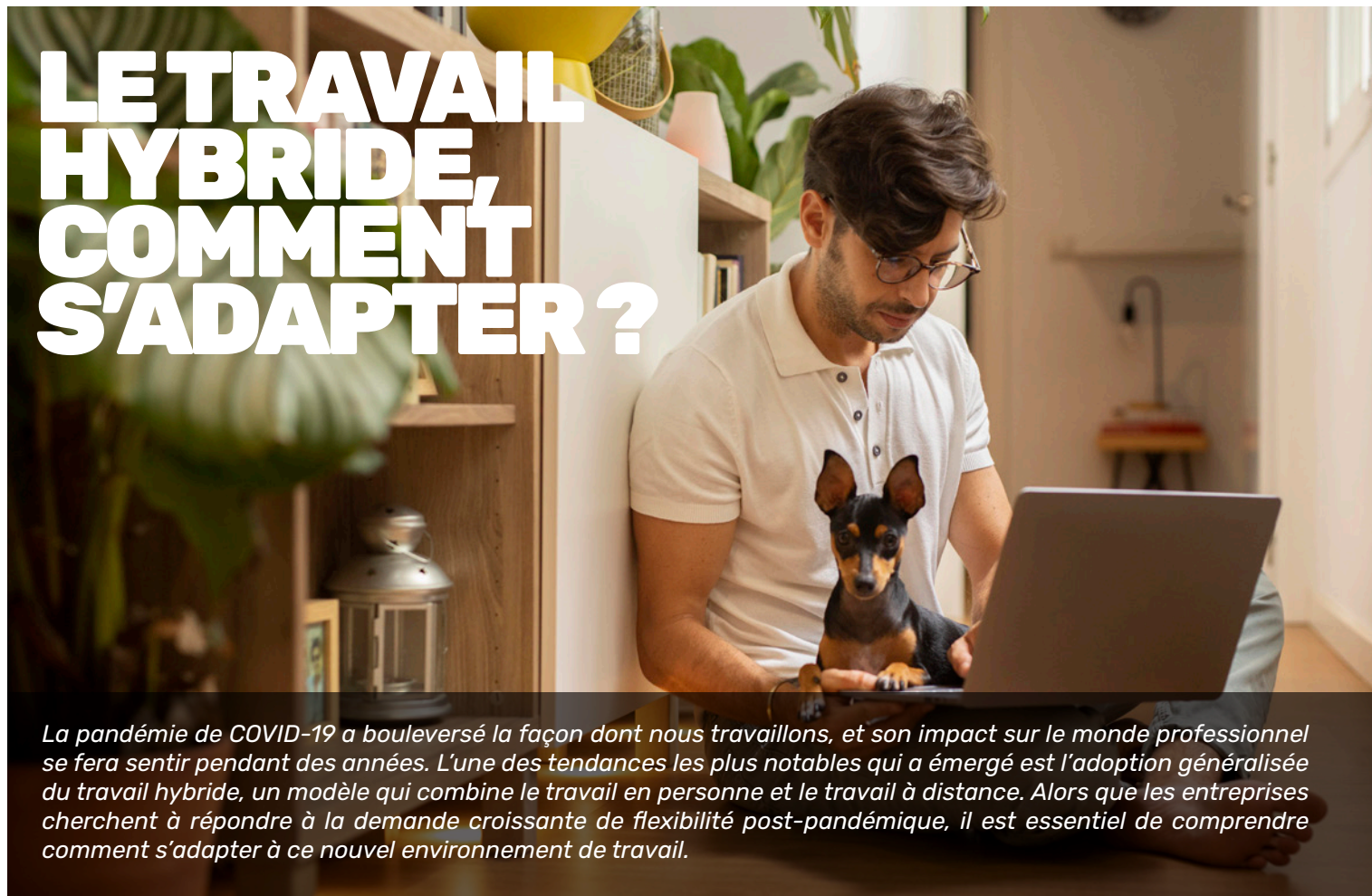
zechoz.
Agence Conseil en Communication

PROPULSEUR D'IMPACT POUR MARQUES ACTIVES

03 67 30 10 35 | zechoz.com



LE TRAVAIL HYBRIDE, COMMENT S'ADAPTER ?



La pandémie de COVID-19 a bouleversé la façon dont nous travaillons, et son impact sur le monde professionnel se fera sentir pendant des années. L'une des tendances les plus notables qui a émergé est l'adoption généralisée du travail hybride, un modèle qui combine le travail en personne et le travail à distance. Alors que les entreprises cherchent à répondre à la demande croissante de flexibilité post-pandémique, il est essentiel de comprendre comment s'adapter à ce nouvel environnement de travail.

Le paysage du travail post-pandémique

Le travail à distance est devenu la norme pour de nombreuses entreprises pendant la pandémie, avec des millions de travailleurs passant de leurs bureaux à leurs maisons. Cela a mis en évidence la faisabilité du travail à distance et a ouvert la voie à un débat sur l'avenir du travail. Alors que certaines entreprises envisagent un retour complet au bureau, la majorité explore des modèles hybrides qui permettent aux employés de combiner le travail à distance et le travail en personne.

Les avantages du travail hybride

Le travail hybride offre de nombreux avantages tant pour les employeurs que pour les employés. Il permet une plus grande flexibilité dans la gestion du temps, réduit les temps de déplacement, favorise l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle, et peut réduire les coûts liés aux bureaux. En outre, il élargit également le vivier de talents, permettant aux entreprises

de recruter des employés talentueux, quel que soit leur emplacement géographique.

Conseils pour les entrepreneurs

Avant de mettre en place un modèle de travail hybride, il est essentiel de comprendre les besoins spécifiques de votre entreprise. Certaines fonctions peuvent nécessiter une présence en personne, tandis que d'autres peuvent être accomplies efficacement à distance.

Investissez dans une infrastructure technologique solide pour permettre une collaboration efficace entre les équipes à distance et en personne. Assurez-vous que vos employés ont accès aux outils et aux ressources nécessaires pour travailler efficacement où qu'ils se trouvent.

Élaborez des politiques claires et équitables pour le travail hybride. Cela comprend des directives sur les horaires de travail, la disponibilité en ligne, la communication et la gestion des performances.

Offrez une formation et un soutien appropriés à vos employés pour les aider à s'adapter au travail hybride. Cela peut inclure des compétences en gestion du temps, en communication virtuelle et en cybersécurité.

La communication est essentielle pour maintenir l'engagement des employés et renforcer la culture d'entreprise. Assurez-vous de maintenir des canaux de communication ouverts et transparents pour favoriser l'inclusion et la collaboration.

Soyez flexible dans la mise en œuvre du travail hybride. Les besoins et les préférences des employés peuvent varier, il est donc important d'adapter votre modèle en fonction de leurs retours et des besoins de l'entreprise.

Surveillez régulièrement les performances et les retours des employés pour ajuster votre modèle de travail hybride au fil du temps. L'adaptation



Découvrez
la Tontine
notre solution signature
depuis 1844
Prenons rendez-vous !

Barbara THORIGNY

Agent Général d'Assurances

n° Orias : 10053770

44a, avenue Turenne - 68270 RUELISHEIM

06 77 92 00 19

bthorigny@conservateur-conseil.fr

LE  **CONSERVATEUR**
EXPERT EN GESTION D'AVENIR DEPUIS 1844

QUELLES SONT VOS OBLIGATIONS CONCERNANT LES TÉLÉTRAVAILLEURS ?

En tant qu'employeur, vous avez des obligations spécifiques à l'égard des télétravailleurs :

- Informer les salariés des restrictions dans l'usage des équipements et outils informatiques mis à leur disposition, ainsi que des éventuelles sanctions auxquelles ils s'exposent.
- Fixer avec vos salariés des plages horaires durant lesquelles ils peuvent être contactés.
- Organiser un entretien annuel avec chacun, notamment sur les conditions d'activité du salarié et sa charge de travail.

- Donner la priorité aux télétravailleurs pour occuper ou reprendre un poste sans télétravail qui correspond à leurs qualifications et compétences et leur indiquer la disponibilité de tout poste de cette nature.

L'employeur doit prendre en charge les frais engagés par un salarié dans le cadre de l'exécution de son contrat de travail. À ce titre, il prend en charge les frais occasionnés par l'exercice du télétravail. Cette prise en charge

peut s'effectuer sur la base des dépenses engagées par le salarié. Elle peut également s'effectuer par le versement d'une indemnité forfaitaire.

Lorsque le télétravail est partiel (certains jours de la semaine), la prise en charge des coûts des transports par l'employeur est identique à celle d'un salarié qui est en permanence dans l'entreprise.

Source : economie.gouv.fr



ENGAGING WORKPLACE OU CONSTRUIRE UN ENVIRONNEMENT FAVORISANT LA RÉUSSITE

La manière dont nous travaillons et l'environnement dans lequel nous évoluons sont des facteurs qui influent sur le succès d'une entreprise. On reconnaît aujourd'hui l'importance de créer un espace de travail stimulant et engageant, communément appelé «Engaging Workplace.» Mais qu'est-ce que cela signifie réellement, et pourquoi est-ce devenu une priorité pour tant d'organisations ?

Un Engaging Workplace (ou lieu de travail engageant), est bien plus qu'un simple bureau avec des employés. C'est un endroit où les collaborateurs sont encouragés à s'investir activement dans leur travail, à innover et à contribuer à la réussite de l'entreprise. Voici quelques éléments clés qui définissent ce concept :

Un leadership inspirant : Les dirigeants jouent un rôle essentiel en créant un environnement engageant. Ils servent de modèles et inspirent leurs équipes à donner le meilleur d'eux-mêmes.

Une communication ouverte : L'information circule librement, et les employés se sentent à l'aise pour exprimer leurs idées, leurs préoccupations et leurs suggestions.

Les opportunités de développement : Les entreprises investissent dans le développement professionnel de leurs employés, favorisant ainsi la croissance et l'épanouissement individuel.

La reconnaissance et les récompenses : Les contributions des employés sont valorisées et récompensées, renforçant ainsi leur sentiment d'accomplissement.

L'équilibre travail-vie personnelle : Les entreprises encouragent un équilibre sain entre le travail et la vie personnelle, ce qui conduit à des employés plus heureux et plus productifs.

La culture de la collaboration : La collaboration et le travail d'équipe sont encouragés, stimulant la créativité et l'efficacité.

L'autonomie : Les employés se voient confier une certaine autonomie dans leurs tâches, ce qui accroît leur responsabilité et leur engagement.

Du sens et un but : Les collaborateurs comprennent la mission et les valeurs de l'entreprise, ce qui les motive à contribuer à son succès.

Les avantages d'un Engaging Workplace sont nombreux. Les employés plus engagés sont plus productifs, créatifs et loyaux envers leur entreprise. Cela se traduit généralement par une meilleure rétention des talents et une amélioration de la performance globale de l'entreprise. Il est néanmoins capital de préciser que la réussite d'un tel projet ne dépend pas uniquement de l'employeur ou du manager, mais inclut une responsabilité collective.

GB

constante est essentielle pour répondre aux évolutions du marché et des besoins des employés.

Le travail hybride est là pour rester, et il offre de nombreuses opportunités pour les entreprises et les employés. En adaptant votre modèle de travail de manière stratégique, en investissant dans les technologies et en créant une culture d'entreprise flexible et inclusive, vous pouvez prospérer dans ce nouvel environnement de travail post-pandémique. Le travail hybride offre la possibilité de créer un équilibre entre la flexibilité et la collaboration, ce qui peut stimuler l'innovation et la productivité tout en améliorant la qualité de vie des employés.

Formations à l'efficacité commerciale et managériale

Pédagogie innovante calquée sur l'entraînement d'un sportif de haut niveau

Booster Academy Mulhouse - Christophe Goret - c.goret@booster-academy.com



BOOSTER ACADEMY

Et si on vous aidait à avoir des logiciels efficaces ?



ET SI C'ÉTAIT L'APPLICATION QUI S'ADAPTAIT À VOUS ?

Qizuna réalise des applications web & mobiles sur mesure de leur conception jusqu'à leur déploiement. Le monde informatique évolue très vite, Qizuna vous accompagne sur le long terme

RÉALISATION D'UN AUDIT

Analyse détaillée et profonde des problématiques

CRÉATION D'UNE APPLICATION SUR MESURE

pour ordinateur, smartphone ou tablette, elle répond aux besoins énoncés dans l'audit

HÉBERGEMENT

sécurisé, nous faisons confiance aux meilleurs prestataires, conforme RGPD

CONSULTING & ACCOMPAGNEMENT

Suivi client, évolution de l'application, aide à la décision sur une stratégie globale

Qizuna

Bâtitseur de solutions numériques

03 67 26 69 16

hello@qizuna.fr

qizuna.fr

□□□□ PORTRAIT

Sandra Aloman □□□□ Coaching & Consulting

PROSPER NOW! REALISER SON POTENTIEL MAINTENANT!

Lorsqu'on rencontre Sandra, il y a d'abord ce petit accent chantant made in Roumanie, puis un sourire bienveillant, une complicité dans le regard et très vite l'ambiance devient légère. Le monde du travail et son degré d'exigence nous poussent parfois à être durs avec nous-même et les autres. Sandra nous guide pour prendre du recul et à nous reconnecter intérieurement et à faire de notre vie professionnelle une meilleure expérience.

Bonjour Sandra, peux-tu m'expliquer qui tu es et ce que tu fais ?

Je suis Coach de Vie et Business multiculturelle, passionnée par les relations entre les individus et forte de 25 ans d'expérience dans le développement commercial et le management dans des PME. Mon parcours de Vie inclut la France, l'Angleterre, les États-Unis, l'Allemagne et la Roumanie. J'accompagne les entrepreneurs dans une réflexion autour de leur rôle auprès de leurs équipes pour développer le potentiel non utilisé des individus dans l'entreprise. Le travail que nous faisons ensemble leur permet aussi de gagner en clarté par rapport à leurs objectifs professionnels et personnels.

Comment es-tu arrivé sur le métier de coach ? Y a-t-il eu un déclencheur ?

J'ai toujours été attirée par l'humain, avec qui toute interaction professionnelle se crée. Le respect est une valeur fondamentale dans toute relation, quelle qu'elle soit. Lorsque j'exerçais dans le domaine commercial, il était important pour moi de comprendre la personne à qui je m'adressais afin d'adapter ma communication, mon approche pour être le plus efficace possible, tout en ayant à l'esprit un objectif de relation de confiance à long terme. En tant que manager, je souhaitais que chaque individu de mon équipe puisse contribuer, en fonction de ses compétences, au développement de l'équipe. Or ceci ne peut se faire que si la personne a confiance en elle, se sent partie intégrante de l'équipe. D'où la notion de bienveillance (très courante aujourd'hui) que j'insuffle dans mes relations. Lors de mon séjour en Angleterre en 2015 j'ai été témoin d'une situation de management inadéquate qui m'a permis de me questionner sur mon avenir professionnel. Est-ce que je continue dans cette voie ou j'envisage d'intervenir auprès d'individus en tant que coach pour qu'ils deviennent de meilleurs managers pour le bien-être de leurs équipes ? Cette décision prise, ma seule expérience ne m'aurait pas permis de développer toute la puissance du coaching au service de mes clients. J'ai suivi une formation en Suisse, certifiée par l'International Coaching Federation, comprenant de la théorie et de la pratique, j'ai ensuite créé ma société.



Aujourd'hui, quel est le constat que tu fais sur le bien-être en entreprise ?

Qu'as-tu pu observer à travers ton expérience ?

L'actualité parle de bien-être au travail, mais tellement peu du mal être au travail. Mon objectif est de permettre aux entrepreneurs et aux managers de comprendre l'impact du comportement sur l'engagement des personnes au travail et leur ressenti. A la fin de la journée, le mal être au travail est emmené comme un bagage à la maison et agit négativement sur la cellule familiale. Mon objectif est de faire prendre conscience à toute personne que je rencontre, dans le cadre de mon activité, qu'elle-même ainsi que les personnes avec qui elle interagit composent une chaîne d'impact bien au-delà du travail. Le bien-être au travail rejaillira forcément positivement sur les familles des managers et employés, et de ce fait limitera les tensions qui existent parfois à la maison.

Quels conseils donnerais-tu à un employeur ou un manager pour apporter du bien-être dans son équipe ?

Si les collaborateurs perçoivent que leur entreprise a un avenir, se sentent considérés comme des adultes autonomes et responsables alors ils seront engagés, efficaces et fidèles à l'entreprise. Il est important pour l'employeur de considérer l'humain, son équipe, comme sa première richesse. Sans les femmes et les hommes, une

entreprise n'est qu'une coquille vide. En considérant les individus, en leur permettant d'exprimer leur potentiel connu et caché, vous leur donnez les clés de leur développement professionnel dans votre structure. Ceci augmente implicitement leur motivation, efficacité et créativité. Pour faire court, le bien-être au travail est un véritable générateur de valeur pour l'entreprise et bien entendu, pour les individus qui la composent.

Question bonus : l'expression

« Prosper Now ! » ça signifie quoi pour toi ?

« Prosper Now ! » est une invitation à ne pas attendre pour découvrir le potentiel qui existe en chacun de nous. En participant à une session de Coaching, mon interlocuteur va gagner de la clarté par rapport à des objectifs de vie, des aspects à améliorer et des points forts à développer sur lesquels il peut capitaliser. Certaines personnes m'ont signifié que le coaching avait été un vrai accélérateur de décision, un révélateur ; « Prosper Now ! » c'est donc le top départ pour ne pas laisser les opportunités passer, pour aller dès aujourd'hui vers une vie avec du sens et impact pour soi et pour la société au sens plus large.

Sandra Aloman
Coaching & Consulting
+33 6 02 13 63 35
aloman.coach

30 ANS DE RELATION DE CONFIANCE

Implantée depuis 30 ans à Kingersheim, nous sommes réputés pour notre rapidité d'exécution et la qualité des interventions sur tous types de véhicules.
Nous portons toute notre attention sur la qualité du service et à la satisfaction du client.

PEINTURE

- | Tous types de travaux de peinture
- | Utilisation du spectromètre pour la réalisation de teintes sur mesure
- | Polissage d'éléments peints
- | Respect des exigences de chaque marque automobile
- | Utilisation de produits aux normes sanitaires pour la protection de l'environnement

CARROSSERIE

- | Intervention sur tous types de véhicules et toutes marques
- | Expertise photo
- | Devis gratuit
- | Garantie d'utilisation de pièces constructeur
- | Mise à disposition d'un véhicule de remplacement
- | Véhicule restitué nettoyé intérieur & extérieur.

DÉBOSELAGE SANS PEINTURE

Il permet d'éliminer les petites bosses sans procéder à la peinture d'un élément. À l'aide de certains outils et avec la dextérité d'un technicien hautement qualifié, nous préservons la finition de la peinture d'origine.

Vous bénéficiez d'un coût attractif et votre véhicule est très peu immobilisé.

2 Rue du Bigarreau, 68260 Kingersheim

Ouverts du lundi au vendredi
de 7h30 à 12h00 et de 13h00 à 18h30
Les samedi de 9h30 à 11h30



03 89 53 89 50

fox@fox-carrosserie.com

fox-carrosserie.com



□□□□ PORTRAIT

Hélène Dehaene □□□□ Pas.Prasse

LIBÉREZ-VOUS DE VOS PAPIERS!

Nous avons (je l'espère pour vous) tous une passion dans notre métier : la création, les chiffres, la logique ... Et puis, il y a toutes ces petites choses qui nous prennent du temps et que, très souvent, nous appelons «corvées administratives». Hélène Dehaene, ce sont ces tâches du quotidien qui la passionnent, celles qu'on met de côté pour mieux les subir plus tard. Désormais, procrastinez en paix, Hélène s'occupe de tout !

tation me permet d'intervenir dans tous types de corps de métiers, du BTP à l'informatique, en passant par l'architecte d'intérieur et même une usine qui transforme du papier. Mes valeurs comme le respect, la bienveillance et l'honnêteté me permettent de mettre toutes mes qualités aux services d'entrepreneurs qui se retrouvent débordés par une paperasse qui prend beaucoup de place si nous n'y faisons pas attention. J'aime participer à des projets et je fais en sorte qu'ils avancent. J'aime aider les gens à prospérer. Aujourd'hui, je suis secondée par Séverine qui couvre plus particulièrement le secteur de Belfort.

As-tu des clients récurrents ?

Oui bien sûr ! Par exemple depuis bientôt 5 ans, l'usine dans laquelle j'interviens a tout à fait compris mon rôle de « soupape ». Selon les périodes de l'année, les besoins sont différents d'un service à un autre, alors je peux être aux achats, comme en production, en logistique... Je suis un peu le « couteau Suisse » et ils savent qu'ils peuvent compter sur moi. Je m'adapte, c'est ma grande force.

A quoi ressemble le quotidien de ces entreprises ?

La conjoncture actuelle est compliquée, et nous devons tous nous adapter et faire ce qui ne nous passionne pas toujours : de la gestion, humaine, comptable, des reportings, du prévisionnel, remplir des appels d'offres... La plupart de ces tâches ne font pas partie de notre corps de métier, mais sont essentielles à une bonne gestion d'entreprise. Je me suis donnée comme mission de venir soulager tous ces entrepreneurs qui souhaitent reprendre possession de leur temps, car en utilisant son temps à bon escient, on en gagne...

Et aujourd'hui, quel est le bilan que tu fais sur la gestion administrative au sein des entreprises ?

L'informatique avec la numérisation et ses logiciels ont apporté des solutions aux entreprises, mais il ne faut pas oublier qu'il faut une personne derrière les écrans pour manipuler ces instruments de gestion. Même si beaucoup pense pouvoir en faire plus avec moins, il faudra tou-

jours quelqu'un pour s'occuper de tâches qui peuvent paraître insignifiantes, mais indispensables. On aura toujours besoin d'écrire, d'utiliser du papier, on lit toujours des livres, des magazines, regardez autour de vous, le papier est partout, et il faut quelqu'un pour le ranger, ou le jeter.

L'assistante est celle qui vous seconde dans ce qui n'est pas votre métier, et c'est super pratique d'avoir quelqu'un sur qui compter.

Les besoins sont tellement variables que nous nous adaptons, et intervenons de manière ponctuelle ou régulière. Vous avez une personne qui part en congé, on la remplace. Vous avez besoin de quelques heures par mois, par trimestre, par an, pas de problème.

C'est confortable pour un entrepreneur de savoir qu'il peut compter sur quelqu'un de manière ponctuelle. Il a cette possibilité d'avoir une assistante de direction, une assistante administrative pour 3 heures par mois ou une journée, c'est à la carte, selon les besoins, sur site ou à distance.

Quel est le truc le plus dingue qu'on vous a demandé ?

Un été, alors que l'activité était assez calme avec les départs en vacances, on m'a demandé de rempoter les plantes de l'accueil. Ils m'avaient acheté tout le nécessaire et me voilà partie à faire du jardinage, j'ai adoré ! Autre anecdote, l'assistante de direction m'envoie un message la veille de mon passage « Hélène, ne vient pas en robe, mais plutôt en pantalon car tu vas devoir faire le tri de 20 ans d'archivage au grenier », pas de problème, j'ai passé ma matinée à palettiser des cartons d'archives pour le recyclage, j'ai adoré. Bien entendu, nous ne sommes pas déménageurs, ni carreleurs ni plombiers, il ne s'agit pas de se méprendre, mais nous nous occupons aussi de ces petites tâches annexes qui font partie de la vie de l'entreprise. Mon leitmotiv : rendre service.

Aujourd'hui il est difficile de déléguer, surtout quand on a l'habitude de tout faire seul. Souvent on nous appelle pour résilier des contrats, compléter et envoyer des dossiers de subventions, faire un courrier... Il y a tant de choses qui polluent le temps d'un chef d'entreprise. Pensez-y !

Hélène Dehaene

Pas.Prasse

06 89 46 40 34

helene@pasprasse.com



Crédit photos : @Marie Soehnlien

Bonjour Hélène, qui es-tu ? D'où viens-tu ?

J'ai 44 ans, divorcée, deux filles, avec un BTS d'optique Lunetterie, mais la vie a fait que j'ai travaillé en Allemagne comme mandataire automobile et dans une entreprise anglaise. Au bout de 6 ans, je suis rentrée en France pour y travailler comme assistante commerciale puis assistante logistique. Mes diverses expériences et rencontres professionnelles ont fait ce que je suis aujourd'hui, une entrepreneure au service des entrepreneurs. Ma grande capacité d'adapt-



**Vos tâches administratives sont un calvaire ?
Nous, c'est notre métier et nous adorons ça !**

Hélène DEHAENE
CONSEILLÈRE ET ASSISTANTE ADMINISTRATIVE

☎ **06 89 46 40 34**

✉ helene@pasprasse.com

🌐 pasprasse.com

pas.prasse 
Libérez-vous de vos papiers !

QUAND LA PASSION DU DEUX ROUES DEVIENT UN MOTEUR, LES CHAMPIONS NE SONT JAMAIS LOIN

La première fois qu'on entre chez SEMC, on sent qu'on pénètre un univers d'initiés. Les accessoires accrochés au mur en mode showroom, l'ambiance détendue et studieuse à la fois de ces experts du deux roues vous fige simultanément dans la peau d'un non-sachant et dans celle d'une petite souris qui aurait envie de se promener partout. Chez SEMC, ça respire la passion. On n'entre pas là-bas sans transpirer le vélo et la moto, et quand on confie du matériel de pointe à des passionnés, on obtient des champions. Bienvenue dans le Monde de l'Excellence !



Régis, peux-tu me présenter SEMC ?

SEMC signifie Société d'Exploitation des Motos Ciliento, en référence à la marque créée en 1972 par Monsieur Ciliento. À l'origine, il s'agissait d'une boutique qui s'est, par la suite, consacrée exclusivement à la distribution entre autres de la marque de systèmes de freinage Brembo. La marque va s'inscrire dans cette dynamique jusqu'au début des années 2000. Elle est encore une référence dans le milieu de la moto à ce jour.

Au début des années 2000, Catherine, la fille de Felice Ciliento, a repris les rênes de la société

et a développé la partie commerciale, tout en conservant l'approche technique qui fait la force de l'entreprise. Elle poursuit le développement en intégrant de nouvelles marques.

Aujourd'hui, l'activité moto est toujours présente mais dès 2015, la division vélo, dont je suis à la tête, voit le jour. Les divisions se portent bien et la société continue de croître. Comme pour de nombreux secteurs, la période du Covid a été difficile. L'augmentation des délais de livraison a généré des ralentissements sur le marché alors que de nombreuses commandes avaient été passées en plein boom de la pandémie.

De la moto au vélo, peut-on dire que votre orientation est très sport ?

L'aspect sportif est un vrai trait de notre ADN et cela se ressent dans notre communication. Nous sommes néanmoins également très performants dans le secteur de la moto de tourisme. Peu d'acteurs dans le milieu sont portés sur la compétition comme SEMC, c'est une manière de nous démarquer. Cela met aussi nos performances techniques en avant, car, nous nous positionnons en tant que spécialistes dans le sens où un partenaire qui est capable d'apporter des solutions dans le milieu sportif, qui est beaucoup plus exigeant, sera capable sans problème d'être porteur de solutions dans le milieu urbain.

En résumé, même si notre ADN se veut sportif, notre catalogue s'adresse à tous les utilisateurs de deux roues, que ce soit vélo ou moto urbaine, non urbain ou trail en moto adventure.

Quelles sont les perspectives pour SEMC ?

Aujourd'hui, le but est de continuer à grandir sur les 2 divisions moto et vélo. Nous avons un potentiel encore très important sur le vélo et particulièrement les vélos électriques. C'est un marché que nous souhaitons développer. Nous continuons également à développer le secteur de la moto.

Nous ne sommes pas un distributeur de produits, mais de marques. Nous incarnons les storytellings des marques auxquelles nous croyons, car notre valeur ajoutée se situe dans le conseil. Nous formons les vendeurs à conseiller leurs clients. C'est-à-dire que nous ne sommes pas connectés à l'acheteur final, mais à celui qui va les orienter. Il est essentiel qu'il s'imprègne de l'ADN des marques qu'il va commercialiser. C'est un vrai coaching marketing. Cela fait également partie des choses qui nous différencient. J'ai l'habitude de dire que nous ne faisons pas du B2B, mais du B2B2C.



Pack maintenance

à partir de

349€/an

La tranquillité accessible à tous !

INFORMATIQUE

MAINTENANCE

TÉLÉPHONIE IP

IMPRESSION

CONTACTEZ-NOUS — 09 78 49 30 97 — **systemo**.fr

EVAN OLIVIERA JEUNE MULHOUSIEN VICE-CHAMPION DU MONDE EN BMX POUR LES MOINS DE 16 ANS!



Quelles sont les valeurs de SEMC ?

Elles sont d'abord environnementales. Nous cherchons à favoriser l'achat direct auprès des fabricants. Malheureusement, même avec la meilleure volonté du monde, beaucoup d'équipements ne sont pas fabriqués en France, nous privilégions alors l'Europe, et particulièrement l'Italie, je pense entre autres à Brembo. Pour rappel, l'origine de la société est italienne, de par son créateur, Felice Ciliento. L'Espagne fait également partie de nos fournisseurs.

Evan, c'est votre fils, et depuis peu, il est vice-champion du Monde de BMX des moins de 16 ans.

J'imagine qu'au-delà de la fierté du père, il y a le partage d'une passion commune.

Comment ça s'est passé ?

J'ai moi-même été 3 fois champion de France, 2 fois champion d'Europe et une fois champion du Monde. Après quoi, j'ai enchaîné en moto, je n'ai pas eu les mêmes résultats, mais j'ai roulé en championnat du monde ainsi qu'en motocross et en supercross jusqu'à un grave accident. En

janvier 2004 et suite à ça, j'ai arrêté et je suis devenu agent commercial pendant une dizaine d'années avant de rejoindre Catherine Foltzer-Ciliento en 2014, quand on a créé la division vélo.

Evan a donc grandi dans la passion du deux roues ainsi que son petit frère qui monte aussi en régime. Cependant, je ne les ai jamais poussés, car je connaissais les contraintes liées à la pratique de ce sport à haut niveau. On voit moins les copains, on peut passer à côté de certaines choses, même si au fond, on vit des expériences incroyables. On voit souvent la finalité du podium, mais peu de gens réalisent le travail qu'il y a derrière. Evan a su garder la tête froide et sait qu'il a encore beaucoup de travail devant lui.

Le compétiteur qu'il est est, bien entendu, frustré de ne pas être arrivé premier. D'autant plus qu'il a couru, blessé et amoindri. Il y a toujours cette question en suspens, qu'aurait-il réalisé s'il avait été en pleine possession de ses moyens ?

Maintenant, le "prime" d'un athlète dans ce sport se situe entre 28 et 35 ans, ce qui signifie qu'il a de belles années devant lui et l'occasion d'exploiter tout son potentiel. Je suis persuadé qu'il n'a pas fini de faire parler de lui. Mais derrière la compétition et les sacrifices, c'est une vie exceptionnelle et enrichissante qui s'offre à lui. Ces gamins ont l'occasion de voyager à travers le Monde, de créer des relations à l'international. Ils rencontrent d'autres jeunes du même âge qui ne parlent pas la même langue, mais c'est la passion qui les rapproche. À 16 ans, il a déjà été aux États-Unis, dans toute l'Europe, en Azerbaïdjan, à Bakou, en Lituanie, en Italie, c'est exceptionnel pour des jeunes de cet âge.

L'objectif ultime ce sera les Jeux olympiques, mais il reste encore du travail. Il n'y a que 3 Français, toutes catégories confondues qui peuvent y accéder. La route sera encore longue.

Le BMX est un sport encore peu connu du grand public, mais qui fait une percée fulgurante, particulière auprès des jeunes générations. La part d'audience audiovisuelle est en plein essor et on sent qu'il commence à y avoir de la demande.

Enfin, la fierté est double lorsque je vois Evan porter les produits SEMC auxquels je crois.

Keeper :
Et si vous aviez une seule clé pour ouvrir toutes les portes ?

Nous vous mettons à disposition une version démo.
Venez vous renseigner et découvrir les nombreuses fonctionnalités de Keeper !

INFORMATIQUE

MAINTENANCE

TÉLÉPHONIE IP

IMPRESSION

CONTACTEZ-NOUS — 09 78 49 30 97 — **systemo**.fr

Annnonce réalisée par le magazine Open

Avis Google notre solution pour booster votre visibilité



Un outil génial pour demander vos avis par sms

Envoyez un SMS avec notre outil
et incitez vos clients à vous laisser
un avis Google positif
pour attirer de nouveaux visiteurs
dans votre établissement.

Améliorez votre référencement local
Les avis Google vous permettent d'améliorer
votre positionnement sur les moteurs de recherche.
En améliorant votre visibilité auprès des internautes,
vous pouvez sensiblement accroître votre clientèle.

- > Grimpez dans les résultats de recherche Google sur votre secteur.
- > Boostez votre attractivité locale.
- > Mettez en avant votre activité pour obtenir de nouvelles commandes ou de nouveaux rendez-vous.



Obtenez de
nouveaux avis



Envoyez des SMS
automatisés



Suivez
vos résultats

OFFRE MENSUELLE

7€/mois HT
par établissement

- > Arrêtez quand vous voulez
- > Uniquement des clients en France
- > QR code simple

OU

OFFRE ANNUELLE

70€/an HT
par établissement

- > Les 7 premiers jours offerts
- > Pour des clients en France,
en Belgique, Luxembourg
- > QR Code avec tracking de scan

**10%
DE REMISE** POUR TOUTES
SOUSCRIPTIONS
AVANT LE 31/12/2023
AVEC LE CODE :

OPEN





MAIS AU FAIT, C'EST QUOI OPEN ?

Il y a des projets, des idées qui se construisent en nous, parfois pendant des années, sans qu'on ne s'en rende vraiment compte. Une succession d'expériences, d'échecs, de choses qu'on apprend sur notre parcours et qu'on stocke intégralement, prêtes à resurgir. Et puis un beau jour, il y a une étincelle, un tout petit déclic et les planètes s'alignent subitement, tout devient clair. Des dizaines d'informations qui, a priori n'avaient aucun lien entre elles, se mettent tout d'un coup à prendre forme comme un énorme puzzle. C'est comme ça que le projet Open est né.

Open, c'est l'envie de 3 jeunes dirigeants de la région mulhousienne de créer un réseau d'entrepreneurs qui seront connectés entre eux. D'abord **physiquement**, par l'organisation d'événements de réseautage et par la création du magazine que vous avez entre les mains. Ensuite, **numériquement**, par la création d'une application mobile et le développement de nos réseaux sociaux.

Notre expérience du réseautage nous a amenés à vivre certaines frustrations, il nous manquait quelque chose ou nous aurions fait certaines choses différemment. Deux choix se présentent alors : continuer de râler ou créer notre propre modèle. Nous avons très vite opté pour la deuxième solution. En quoi Open est différent ? Tout d'abord parce que le projet est multicanal en termes d'exploitation de supports média. Nous proposons du contenu sous tous types de formats (la vidéo viendra plus tard) et surtout, nous sommes, de par nos métiers, spécialistes de la communication et des solutions numériques. Cette expérience nous permet d'avoir un contrôle total sur nos outils, d'apporter une vraie réponse aux membres en termes de visibilité, des idées originales et créatives, comme vous en verrez fleurir toute l'année, et surtout, la capacité de faire évoluer le concept Open en permanence.

La remise en question est la clé de voûte de notre démarche, car nous devons nous adapter constamment aux nouveaux enjeux du marché des entrepreneurs. La crise du Covid19 nous l'a prouvé, notre économie est fragile en cas d'imprévu et les crises successives que nous vivons doivent nous faire comprendre qu'aucun modèle n'est permanent, tout évolue et nous devons évoluer avec, afin de rester actifs et non passifs dans notre manière d'avancer.

L'autre point essentiel de notre philosophie, c'est l'ouverture. L'entre soi n'a que peu d'avenir. Un réseau qui s'ouvre, ce sont de nouvelles opportunités, de nouvelles rencontres. Pour cela il faut lâcher prise et accepter de croiser ses concurrents. Un réseau qui se limite, c'est moins d'occasions de générer du lead. Nous travaillons cependant à la création de groupes de travail commun qui seront plus intimistes, mais toujours connectés à l'ensemble. C'est également la raison pour laquelle, nous invitons tous les réseaux professionnels à participer à nos événements et faire la promotion de leurs méthodes. Nous sommes convaincus qu'il y a une place pour chacun d'entre nous et nous allons tout mettre en œuvre pour qu'Open soit une plateforme dédiée à cela.

LE MAGAZINE QUI OUVRE LES PORTES

Le magazine Open s'adresse aux entrepreneurs, met certains d'entre eux en lumière, pour présenter leur métier, mais aussi leur parcours, leur philosophie et leur humanité. Ce sont aussi des dossiers qui parlent de sujets très larges allant de l'actualité de l'entrepreneuriat jusqu'aux conseils. Comme tout support médiatique, le magazine est financé par la publicité. Le rédactionnel doit, quant à lui, apporter de l'information utile ou intéressante et n'a pas pour vocation de faire de la promotion dissimulée.

3000 EXEMPLAIRES DISTRIBUÉS DIRECTEMENT AUPRÈS DES ENTREPRENEURS

La force du magazine Open réside dans son système de distribution. Il est, tout d'abord, mis à disposition le soir de l'événement (qui marque le lancement de chaque nouveau numéro), puis distribué directement dans les entreprises (de tous secteurs) sur une localisation comprenant Mulhouse et allant jusqu'à Saint-Louis, Altkirch, Rouffach, Ensisheim et Thann.



QUI A EU CETTE IDÉE FOLLE ?



Gilles Brauneisen
PUBLICITAIRE
DIRIGEANT DE
L'AGENCE ZECCHOZ
contact@zechoz.com
zechoz.com
*C'est le créatif
de l'équipe,
la vision marketing !*

Avec une expérience de 24 ans comme créatif, puis directeur artistique dans la publicité, ma spécialité, c'est de donner forme à Open. Mon parcours m'a permis de développer ma passion pour l'image, que ce soit par le graphisme, la photo, l'illustration (nzo.myportfolio.com) ou la vidéo. Je rêve de créer un magazine depuis des années, déjà parce que j'ai l'amour de l'édition, mais également parce que je suis curieux de nature. J'aime faire de la recherche sur différents sujets, comprendre comment les choses fonctionnent, me tenir informé. Open est pour moi une occasion de pousser ma propre veille, tout en partageant avec les autres. J'aime aussi aller à la rencontre des gens, découvrir leur parcours, creuser un peu dans leur intimité (toujours avec la plus grande bienveillance) et comprendre leur ADN. Je n'ai jamais croisé deux entrepreneurs identiques, même au sein de la même profession. C'est la raison pour laquelle je suis convaincu qu'Open a pour mission de mettre tous ces profils en lumière.



Sébastien Schueler
HOMME DE SOLUTIONS
& DIRIGEANT
DE L'AGENCE WEB
KAREDESS
sebastien@karedess.agency
karedess.agency
*C'est le spécialiste
du web et des
réseaux sociaux*

Je dirige mon agence web depuis 2006. Toute l'année je rencontre et j'accompagne des chefs d'entreprise, je crée pour eux des supports performants pour leur communication et leur visibilité en ligne; mais aussi et surtout, je développe mon réseau professionnel. Open, c'est pour moi l'occasion de proposer à mes contacts des événements qui me ressemblent, qui sont en adéquation avec ma façon de voir les rendez-vous business. C'est également un support de communication extrêmement performant pour les mettre en avant. On pourrait croire que les entrepreneurs se déplacent sur ce type d'événements uniquement pour vendre leur produit. Peut-être que certains le font, mais tout au long de ces années, je me suis rendu compte que la majorité des gens repartaient enrichis de nouveaux échanges et de rencontres avec d'autres professionnels, afin

de parler de notre quotidien, nos problématiques et surtout nos solutions. C'est aussi une manière d'être moins seul. C'est exactement l'énergie qu'on veut mettre dans le projet Open.



Mathieu Capon
DÉVELOPPEUR DE
SOLUTIONS
NUMÉRIQUES
DIRIGEANT DE QIZUNA
hello@qizuna.fr
qizuna.fr
*C'est la vision high tech
du groupe !*

Assoiffé d'informatique depuis mon adolescence et fort de 17 ans d'expérience en tant que développeur, mon parcours peu conventionnel m'a conduit à m'impliquer activement dans le projet Open, où je m'emploie à bâtir des outils numériques. J'affectionne le terme «bâtir» pour ce qu'il évoque en termes de durabilité, de solidité, et de confiance. Je nourris également une passion pour les projets novateurs, m'attendant à décomposer les problèmes et à les résoudre de manière approfondie. Mon approche est exigeante, mais empreinte de bienveillance, toujours guidée par la recherche de solutions techniques robustes, tout en gardant à l'esprit l'utilisateur qui se cache derrière l'écran.

En outre, mon attachement à l'aspect humain m'a conduit à m'investir activement au sein de ma commune et dans diverses associations. Depuis bientôt quatre ans, je suis entrepreneur et associé avec mon épouse, et rejoindre l'aventure Open s'est imposé comme un défi incontournable pour moi. J'ai rapidement compris que l'entrepreneuriat se nourrit de l'échange et, malgré la concurrence acharnée qui règne dans nos domaines, certaines rencontres peuvent déclencher des étincelles. Open incarne l'une de ces rencontres lumineuses ! Open offre une perspective différente. C'est précisément ce qui me séduit dans ce projet !



L'APPLICATION QUI OUVRE LES PORTES

Une des originalités d'Open est d'associer les événements de réseautage physique à un outil numérique. Nous nous sommes rendu compte que lorsque nous participions à des soirées d'entrepreneurs, nous n'avions pas toujours la possibilité d'entrer en contact avec certaines personnes, soit parce que quelqu'un monopolise la discussion, ou bien parce qu'un événement est venu nous interrompre. Parfois, nous rencontrons des gens qui n'ont pas de cartes de visite (oui, ça existe encore) et un échange qui commençait à devenir intéressant s'évaporait dans la nature. Il existe, bien entendu des réseaux comme LinkedIn, mais encore faut-il mémoriser le nom de la personne. L'idée nous est venue de regrouper les membres d'Open dans un annuaire accessible depuis l'application mobile. Les profils sont répertoriés, mais peu d'informations sont dévoilées. Vous devez débiter une conversation vers celui ou celle avec qui vous désirez entrer en contact et cette personne a le choix de répondre ou non. Sa réponse connecte automatiquement les deux profils et vous avez accès aux informations qu'elle veut bien partager. Nous souhaitons offrir la possibilité d'échanger sans devenir intrusif. Cela doit être un outil de rencontre, pas un outil de démarchage intensif. Et évidemment, l'application servira aussi à être informé des futurs événements et à s'y inscrire. L'application va devenir un véritable outil de travail et nous avons beaucoup d'idées de développement pour la suite.





POURQUOI PRENDRE UN ENCART PUBLICITAIRE DANS LE MAGAZINE OPEN ?

**VOTRE ENCART EST VISIBLE
AUPRÈS DES ENTREPRENEURS
DE LA RÉGION MULHUSIENNE**

Le magazine est distribué à 3000 exemplaires exclusivement auprès des entrepreneurs de tous secteurs : industriels, tertiaires, collectivités, etc.

**VOTRE ENCART EST ÉGALEMENT DIFFUSÉ SUR
NOS RÉSEAUX SOCIAUX,
NOTRE SITE INTERNET ET NOTRE
APPLICATION MOBILE**

(DURANT TOUTE LA PÉRIODE DE DIFFUSION DU MAGAZINE : SOIT 2 MOIS)

En plus du magazine, vous serez présent sur les bannières publicitaires du site internet et de l'application mobile. Chaque encart sera publié sur nos réseaux sociaux une seule fois

**VOTRE ENCART EST PROJETÉ
SUR ÉCRAN GÉANT AU MOMENT
DE L'ÉVÈNEMENT
BIMENSUEL OPEN**

Un écran sera mis en place lors des grands événements Open (hors after works et réunions de groupes) sur lequel votre publicité sera diffusée, ainsi que les autres du même magazine de manière répétitive tout au long de la soirée.

OFFRE DE LANCEMENT



**FORMAT
PLEINE PAGE**

Format : 190 x 177 mm

TARIFF FF*

400€HT

TARIF MEF**

550€HT

**OPTION 4^{ÈME}
DE COUVERTURE**

Format : 190 x 177 mm
en dernière de couverture

TARIFF FF*

600€HT

TARIF MEF**

750€HT



**FORMAT
1/2 PAGE**

Format : 190 x 138 mm

TARIFF FF*

250€HT

TARIF MEF**

370€HT



**FORMAT
1/4 PAGE**

Format : 94,5 x 138 mm

TARIFF FF*

180€HT

TARIF MEF**

280€HT



**FORMAT
BANDEAU**

Format : 190 x 50 mm

TARIFF FF*

130€HT

TARIF MEF**

230€HT

***Tarif FF (Fichiers Fournis) :** Vous êtes en charge de la réalisation des différents supports de communication. Ces derniers vous sont communiqués dès la validation de votre achat d'espace publicitaire ainsi que les informations techniques. Une date de remise des fichiers vous sera communiquée, au-delà de laquelle, en cas de non réception des fichiers, un encart standard sera publié (voir sur le bon de commande ou sur openmag.media).

****Tarif MEF (Mise En Forme) :** Notre agence met votre publicité en forme avec les images et textes fournis par vos soins (selon les conditions de vente définies sur le bon de commande ou sur openmag.media).

Les prix mentionnés sur cette page sont hors taxes (TVA 20%) et valables pour une seule parution du magazine. Les publicités seront publiées durant la période du magazine en cours uniquement. Prix définis au 1er septembre 2023 et susceptibles d'évoluer.

DEEP FAKE : COMMENT VOS DONNÉES PERSONNELLES PEUVENT JOUER CONTRE VOUS !

L'Intelligence Artificielle est arrivée de manière brutale. Peu de gens s'attendaient à une telle multiplication des applications et la vitesse avec laquelle elles entrent dans nos vies. Beaucoup de questions se posent, concernant l'avenir de nos emplois et de l'information elle-même. Ce que nous allons vous présenter est, non seulement réel, mais confirme déjà certaines craintes concernant la machine IA qui déferle dans nos quotidiens.

Julien est un garçon très branché high tech, un geek comme on dit. Il ne manque pas d'essayer les nouvelles applications qui sortent sur le marché, comme celle qui permet, par reconnaissance faciale, d'intégrer son visage sur le corps de Michaël J Fox dans retour vers le futur. Il fait aussi du podcast et publie régulièrement des vidéos sur les réseaux sociaux. Un jour, Sophie répond à une visio de Julien qui est dans tous ses états. Il a un problème, il se trouve en Allemagne et a besoin que sa soeur lui envoie 5000 euros de toute urgence sur le compte qu'il lui communique. Sophie, qui est une soeur aimante, n'hésite pas et transfère immédiatement la somme pour venir en aide à son frère ... Julien, pendant ce temps était au travail comme tous les jours. Sophie vient d'échanger avec un avatar créé par une intelligence artificielle qui a reproduit l'apparence de Julien et sa voix. Il est entré en contact avec sa soeur, grâce à des informations collectées sur le net. Vous pensez que je vous parle du dernier blockbuster qui sort au cinéma ?

Deepfakes, c'est une contraction des mots «deep learning» (apprentissage profond) et «fake» (faux). Il s'agit d'une des technologies les plus perturbantes et dangereuses du monde numérique. Cela consiste à utiliser l'intelligence artificielle (IA) pour créer des vidéos et des contenus audio falsifiés qui ressemblent de manière convaincante à des enregistrements authentiques. Bien que ces technologies aient un potentiel créatif et ludique, elles posent également

des risques significatifs pour la société et la confiance dans les médias et l'information.

Comment ça fonctionne ?

Les deepfakes fonctionnent en utilisant des algorithmes d'apprentissage profond pour superposer le visage et la voix d'une personne sur le corps et la voix d'une autre personne dans une vidéo. Les modèles d'IA sont formés à l'aide de vastes ensembles de données de vidéos et d'audios pour apprendre à imiter la manière dont une personne parle, bouge et exprime des émotions. Une fois formés, ces modèles peuvent être utilisés pour créer des vidéos trompeuses où des personnalités publiques, des politiciens, des célébrités ou même des individus ordinaires semblent dire ou faire quelque chose qu'ils n'ont jamais fait.

Désinformation et manipulation : Les deepfakes peuvent être utilisées pour créer des discours ou des actions fictifs attribués à des personnalités influentes. Cela peut être utilisé à des fins de désinformation politique, de manipulation de l'opinion publique ou de diffamation.

Atteintes à la vie privée : Elles peuvent également être utilisées pour créer des vidéos pornographiques falsifiées mettant en scène des individus sans leur consentement.

Usurpation d'identité : Elles peuvent être utilisées pour usurper l'identité de quelqu'un,

ce qui peut avoir des conséquences néfastes sur leur réputation et leur vie personnelle.

Confiance dans les médias : L'existence de deepfakes peut saper la confiance du public dans les médias et les sources d'information. Les gens pourraient devenir sceptiques à l'égard de toute vidéo ou enregistrement audio, craignant qu'il ne s'agisse d'une falsification.

Le but de cet article est de sensibiliser, pas d'alimenter les peurs. Pour le moment, les cas d'utilisation de deepfake à des fins malhonnêtes sont extrêmement rares. De plus, des chercheurs dans le monde entier travaillent sur le développement d'outils qui permettent de détecter ces malafaçons. Les lois sont également à l'étude pour cadrer des agissements. Néanmoins, il est impératif de rester vigilant lorsque vous donnez des informations personnelles sur les réseaux sociaux ou lorsque vous communiquez vos informations de reconnaissance faciale sur des applications douteuses.

Il est important de comprendre qu'aujourd'hui, les IA sont capables de vous reproduire de manière numérique. Il faut commencer à se demander quelles sont les conséquences que cela aura sur nos vies. Le vol d'identité risque de devenir un des fléaux des prochains temps et il est nécessaire de s'habituer à protéger nos informations personnelles et à affûter notre oeil critique sur les médias que nous consommons, qu'ils soient officiels ou non.

L'Intelligence Artificielle n'a pas fini de faire réagir, mais ce qui est certain, c'est que la machine est en marche avec, comme toute avancée technologique, son lot de merveilles et de désastres. La vraie question est de savoir comment l'humain trouvera sa place là-dedans.

GB

CHOISISSEZ
L'EXCELLENCE
POUR VOS ÉVÉNEMENTS
EN ENTREPRISES
AVEC NOTRE CHEF LIONEL RIVET

PLATEAUX REPAS
PIÈCES COCKTAILS
SALÉES & SUCRÉES

1 Rue de Londres 68110 Illzach
03 67 61 08 11
chef-lionel-rivet.fr

La cuisine
de vos envies
By Lionel Rivet

Pour nous vos yeux sont précieux
alors sublimez votre regard
avec Mon œil Optique



Horaires d'ouverture

Lundi : 14h-19 h
Mardi au vendredi : 9h -12 h /14h-19h
Samedi : 9h-12h /14h-17h

8 C Route d'Altkirch
68720 ILLFURTH
03 89 08 49 66

contact@monoeyloptique.fr

Mon œil Optique



monoeyloptique

annonce réalisée par le magazine Open



EXCEPTIONNEL À ROUFFACH

7 SUPERBES LOGEMENTS AMENAGES AU CŒUR DU VIGNOBLE ALSACIEN

DE 22,60 M² À 71 M²

Faire entrer la spatialité et le confort dans un petit espace.

Lors de l'élaboration de nos logements, nous avons porté notre réflexion sur la spatialité, voulant vous offrir tout le confort nécessaire à votre épanouissement. Les espaces ainsi traités sont empreints de légèreté tout en répondant à un cahier des charges prônant pragmatisme et facilité d'usage.

Les espaces de nuit et de jour sont séparés à l'aide d'un grand meuble de rangement faisant office de claustra entre les deux fonctions. Nous profitons que ce meuble soit transparent afin de garantir l'entrée de lumière naturelle dans toute la profondeur du logement afin de vous restituer un ensemble lumineux où il vous sera bon de vivre et de partager vos meilleurs moments avec vos invité(e)s.

À PARTIR DE
100 000 €
Frais d'agence inclus

**1 VÉLO À ASSISTANCE
ÉLECTRIQUE ET
SON PARKING INCLUS**

RÉGIME FISCAL DU DEFICIT FONCIER

RÉDUCTION D'IMPÔTS
ANNUELLE DE MINIMUM
3000€/AN*

*Selon votre situations fiscale, à approfondir
d'une étude patrimoniale à l'agence



AVOIR UNE VISION GLOBALE DE VOTRE PATRIMOINE

L'IMMOBILIER AU CENTRE DE LA DÉFISCALISATION

Votre imposition doit être le premier outil de votre patrimoine. Notre parfaite maîtrise des outils fiscaux nous permet de maximiser vos avantages tout en garantissant la conformité avec les lois et réglementations. Que vous souhaitiez investir dans l'immobilier locatif en utilisant le déficit foncier pour réduire vos impôts, profiter des avantages de la défiscalisation Malraux pour la rénovation de biens immobiliers classés, ou investir dans des monuments historiques pour bénéficier d'avantages fiscaux exceptionnels, nous sommes là pour vous guider à chaque étape du processus.

ESTIMATION ET ÉTUDE PATRIMONIALE OFFERTES**

EN NOUS COMMUNIQUANT LE CODE : **OPEN01**



Annnonce réalisée par le magazine Open

** Selon votre situation

TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES ACHAT VENTE LOCATION ESTIMATION

RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES SUR
altiore.immo

29 rue du Maréchal Lefebvre - 68250 Rouffach

07 68 60 97 00
hello@altiore.immo

ALTIORE
IMMOBILIER