

LE MAGAZINE
QUI OUVRE
LES PORTES

02 DÉC.
2023
JAN.
2024

LE MAGAZINE BIMESTRIEL QUI PARLE AUX ENTREPRENEURS DU HAUT-RHIN

**DANIEL
JAKUBZAK**
RELÈVE
LES DÉFIS !

**OLIVIER
GARY**
UNE PASSION
QUI RÉSONNE !

**VALENTIN
ROMAY**
LE PAPIER
PREND UN
NOUVELR

**SOPHIE
WEBER**
TRANSPORTS
WEBER
ITINÉRAIRE
D'UNE
DIRIGEANTE
PAS COMME
LES AUTRES !

ICHTERS
HASENFRATZ
MESNAGER
ASSURANCES

Votre entreprise est-elle parée à tous les risques ?

Comme un capitaine prépare
son navire avant la tempête,
avez-vous assuré la solidité
de votre entreprise contre les aléas ?

Faisons le point ensemble

sur vos contrats d'assurance pour vérifier
votre niveau de protection face
à d'éventuels imprévus

AUDIT OFFERT
(SANS ENGAGEMENT)

EN NOUS COMMUNIQUANT LE CODE :
OPEN02



**CONTACTEZ
VOTRE AGENT GÉNÉRAL
PIERRE MESNAGER
03 89 57 07 47**

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.orias.fr



Retrouvez tous nos produits sur
axa.fr

ÉDITO



Le temps, cette chose qu'on peut vendre, mais qu'on ne peut pas acheter. Nous disposons tous de 24 heures par jour, qu'on soit riche ou pauvre, et pourtant, nous ne semblons pas tous égaux face à lui. Le temps est parfois la prison du dirigeant, son épée de Damoclès. Beaucoup de slogans publicitaires vous proposent d'ailleurs de le retrouver. Cela veut-il dire que vous l'auriez perdu ? En cette fin d'année, je vous invite à faire une petite pause (si vous en avez le temps) et à vous questionner sur la manière dont vous utilisez votre temps. La première chose qui me vient à l'esprit, c'est ce choix entre temps professionnel et temps personnel. Quelle quantité de minutes, d'heures, de semaines je consacre à développer mon entreprise, à passer du temps en famille, à exercer une activité qui me nourrit, à dormir ou me reposer ou à manger ? Et puis, je réalise que le temps pose la question du

choix : qu'est-ce qui est le plus important pour moi ? Et là encore, le temps nous influence. S'agit-il de ce qui est important pour moi à ce moment précis (répondre à un mail, rédiger un édito avant midi, ...) ou ce qui est important dans ma vie ? Posons cette question différemment. Imaginons que vous appreniez que dans une heure, vous ne serez plus là (bien sûr, tout ceci est fictif, je l'espère). Seriez-vous satisfait(e) des dernières 24 heures de votre vie ? De la manière dont vous les avez remplies ? Quelle serait la chose urgente que vous devriez réaliser maintenant tout de suite ? J'espère ne pas vous avoir fait peur avec cette question lourde d'enjeux. Et pourtant, il s'agit d'une réalité, tout est éphémère, à commencer par nous. J'imagine que ça doit être déroutant de lire ces lignes, mais sachez que je vous porte un message d'espoir. Vous qui lisez cet édito, vous avez encore ce temps, alors posez-vous la question de ce qui a du sens pour vous, de ce qui est vraiment important et placez-le comme priorité absolue ! Je vous souhaite à toutes et tous d'excellentes fêtes de fin d'année, prenez soin de vous !

Gilles Brauneisen
Directeur de rédaction

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 / Francis Kech / Franck Chazelet
Publicité : Agence Zechoz - 03 67 30 10 35
Mise en page : Agence Zechoz
Web : Agence Kareless - kareless.agency
Impression : Lenouvelr - 24 Rue François Spoerry - 68100 Mulhouse
Distribution de ce numéro :
500 numéros en physique
2500 numéros en publipostage
Agence Zechoz, Agence Kareless, Qizuna Sàrl

Vous souhaitez nous parler de vous, un encart publicitaire ou un renseignement, contactez-nous dès maintenant !
hello@openmag.media

Retrouvez-nous également sur
openmag.media

Ne manquez aucune actualité sur le réseau Open, tenez-vous informés des prochains événements, suivez-nous sur LinkedIn !

LA CITATION DU MOIS

L'art de la réussite consiste à savoir s'entourer des meilleurs.
John Fitzgerald Kennedy

Dans l'univers entrepreneurial, le succès dépend largement de la capacité à collaborer avec une équipe talentueuse, notamment via les collectifs de freelances. Ces groupes offrent diverses compétences spécialisées et une flexibilité supérieure aux structures classiques. Les entrepreneurs, en s'associant avec des freelances, gagnent en agilité et innovation, s'adaptant vite aux besoins du marché. Ces collaborations stimulent le partage de connaissances et l'innovation, favorisant l'amélioration continue. Pour les entrepreneurs cherchant l'excellence dans un marché compétitif, rejoindre un collectif de freelances est essentiel. Depuis 2006, l'agence web Kareless prospère avec cette approche, incarnée par leur slogan : «Avec Kareless, Webeillez-vous !»

Sébastien Schueller / Kareless / kareless.agency

Crédit photo : Franck Chazelet

SOMMAIRE

LA CHRONIQUE DE SANDRA ALOMAN ET SI LES LEVIERS DE CROISSANCE DONT VOUS RÊVEZ ÉTAIENT DÉJÀ DANS VOTRE ENTREPRISE ?	05
STEVE JACQUEMIN SATIE SYSTEM : L'ENTREPRISE DE CERNAY QUIA TOUT D'UNE GRANDE	06
DANIEL JAKUBZAK RELÈVE LE DÉFI !	08
OLIVIER GARY LA PASSION QUI VIBRE	10
FRANCK CHAZELET ON PHOTOGRAPHIE AVEC L'OEIL, MAIS AUSSI AVEC LE COEUR	12
SOPHIE WEBER ITINÉRAIRE D'UNE DIRIGEANTE PAS COMME LES AUTRES !	14
VALENTIN ROMAY LE PAPIER S'OFFRE UN NOUVEL AIR À MULHOUSE !	19
ET SI ON PASSAIT AU COWORKING ?	21
EVELYNE BRAUNEISEN SAUVER DES VIES : QUAND L'ENTRAIDE EST LA PLUS BELLE DES ENTREPRISES	22
TALDJA BELHIACINE ABOUBAKRU SAO UNE APPLICATION POUR UNE ORTHOGRAPHE PLUS QUE PARFAITE !	24
L'ACTUALITÉ OPEN	26

Spécialiste du portrait d'entreprise en Alsace

« je viens à vous ou vous venez à mon atelier du lundi au samedi sur rendez-vous »



Précurseur
de photos
d'iris

Franck Chazelet
Photographe à Illfurth
+33 6 45 11 16 44

« pensez à votre famille ou vos collaborateurs pour les fêtes ou anniversaires »

contact@franckchazelet.com

FAITES-VOUS CONNAÎTRE AUPRÈS DE PLUS DE **3000** ENTREPRISES!

Le magazine Open est édité à 3000 exemplaires et est désormais distribué en publipostage auprès des entreprises du Haut-Rhin, c'est-à-dire directement en boîte aux lettres. C'est l'occasion de faire connaître votre entreprise avec la certitude de cibler un public d'entrepreneurs et de CSP+.

Vous êtes visible :

- > Dans la version papier et numérique du magazine
- > Votre encart est publié sur notre réseau LinkedIn
- > Sur le site internet openmag.media
- > Sur écran géant le soir de l'évènement OPEN
- > Sur nos newsletters

VOUS AVEZ LA GARANTIE DE TOUCHER

1100
INDUSTRIELS
& ARTISANS

+ 150
MAIRIES
& COLLECTIVITÉS

+ 450
COMMERÇANTS

+ 500
ENTREPRENEURS
DIFFÉRENTS
REMIS EN MAINS
PROPRES LORS
D'ÉVÈNEMENTS
DE RÉSEAUTAGE

+ 800
LIBÉRAUX
& SOCIÉTÉS
DE SERVICES

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT
VOTRE ENCART PUBLICITAIRE
À PARTIR DE
499€^{HT}

contactez-nous dès maintenant :
hello@openmag.media

OPEN LE MAGAZINE
QUI OUVRE
LES PORTES

□□□□ CHRONIQUE BIEN-ÊTRE

Sandra Aloman □□□□ Coaching & Consulting

ET SI LES LEVIERS DE CROISSANCE DONT VOUS RÊVEZ ÉTAIENT DÉJÀ DANS VOTRE ENTREPRISE ?



Il est souvent dit que les entreprises sont comme des coffres au trésor, regorgeant de richesses inexploitées et de pépites cachées. Et si la clé du succès ne résidait pas uniquement dans de nouveaux recrutements, mais dans la valorisation du capital humain existant, dans l'exploitation du potentiel souvent méconnu de vos employés ? Le capital humain est bien plus qu'une simple ressource ; c'est le moteur qui propulse une entreprise vers de nouveaux sommets. Chacun de vos employés est une pièce maîtresse dans l'échiquier de la réussite. Or, il arrive souvent que ces pièces soient mal positionnées ou sous-estimées. C'est là que réside le premier trésor à découvrir : le potentiel humain non exploité. Bien sûr, il est plus facile de dire « exploitons le potentiel de nos employés » que de le faire réellement. C'est là que le coaching d'entreprise entre en jeu. Imaginez-le comme la Lampe d'Aladdin, révélant les ressources « inexploitées » pour accroître l'efficacité de l'organisation, libérer du temps pour les dirigeants et augmenter le taux de rétention des salariés.

Quand un chef d'entreprise me dit qu'en rentrant dans son atelier de production il entend ses employés qui chantent en travaillant, je me dis que leur environnement de travail doit être sain pour qu'ils soient dans cet état d'esprit. Grâce à un accompagnement personnalisé, le coaching offre une opportunité unique d'explorer les capacités de chacun, de lever les freins psychologiques et d'encourager les initiatives. Pour découvrir le Génie, la première étape est une prise de conscience des sources de motivation et de frustration (professionnelles et

personnelles) pour comprendre quel est le niveau d'énergie dont dispose le salarié. Pour chacune des sources identifiées, le salarié va pouvoir nommer des marqueurs qui lui sont propres. Ensemble, nous allons découvrir les perturbateurs de fonctionnement, dégager des priorités et mettre en place des actions pertinentes pour retrouver à court/moyen-terme une harmonie globale. En effet, une personne dont le cadre de vie est équilibré est plus performante en entreprise, car son esprit est plus disponible à tout moment pour réaliser sa mission.

L'étape suivante sera d'identifier les valeurs de vie du Génie ! Ces valeurs sont les « non négociables » intrinsèques à la personne par exemple, le respect, la réciprocité, l'engagement, ...). Identifiée, la prise de conscience de ces traits de personnalité devient la fondation sur laquelle la personne peut s'appuyer dans son quotidien. Il est si intéressant d'exprimer ses propres valeurs en entreprise avec les autres collaborateurs, clients, fournisseurs. Pourquoi ne pas les évoquer après avoir présenté les produits et services lors d'un rendez-vous commercial ? Il est communément admis que, lorsqu'une entreprise investit dans un produit, elle achète aussi la personne qui le représente. Mieux connaître la personnalité de ses collaborateurs permet de communiquer plus efficacement avec eux car, en comprenant leur mode de fonctionnement, il est possible d'adapter son comportement pour une meilleure interaction.

Et pour finir, la nature humaine développe l'auto critique et va avoir tendance à surligner ses propres défauts. Alors, pour pouvoir utiliser

pleinement nos aptitudes comme le Génie, savoir identifier ses faiblesses est une vraie force, car en les connaissant, il est possible de trouver le positif qui s'y cache. L'homme qui a inventé la brouette était-il un ingénieur, un fainéant ou les deux ? Le travail que l'on pratique sur les défauts permet de diminuer les angles morts de la personnalité de chacun et aussi de transformer une partie en ressources qui deviennent du potentiel additionnel sur lequel l'entreprise va pouvoir s'appuyer.

Imaginez un collaborateur qui excelle dans son domaine, mais dont les compétences restent dans l'ombre, faute d'opportunités pour les mettre en avant. Le manque d'opportunités est sûrement une source de frustration et d'ennui pour cette personne. Ou encore, visualisez un employé qui souhaite évoluer sans posséder une expérience solide, cependant il démontre une grande motivation, une ouverture d'esprit et un intérêt pour le poste en question. Ces situations ne sont pas rares, et la meilleure manière de les résoudre réside dans le développement du capital humain déjà présent dans l'organisation.

Selon une étude de Deloitte sur « La Qualité de Vie au Travail », les organisations ont pris conscience du lien entre la performance et le bien-être. Mais des efforts restent à faire en ce qui concerne le sentiment de surcharge du travail qui est le facteur de stress le plus cité (27%), devant l'absence de reconnaissance (12%), le déséquilibre entre effort et récompense (11%), et le management (11%).

Le coaching d'entreprise, investissement stratégique, catalyse la croissance en révélant des compétences inexploitées et renforçant la cohésion d'équipe. Accessible aux PME, il génère des retours sur investissement mesurés en engagement, créativité, et réputation. Rappelez-vous, les véritables trésors ne sont pas toujours loin, parfois, ils sont juste sous vos yeux, attendant d'être découverts. Alors, ouvrez grand les portes de votre entreprise au changement, et laissez briller la lumière sur le potentiel exceptionnel de vos équipes.

Sur une note plus légère : même Aladdin a dû frotter la lampe pour que le Génie en sorte ! Il est temps de frotter la lampe de votre entreprise et de laisser le génie du capital humain s'épanouir !

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

SATIE SYSTEM : L'ENTREPRISE DE CERNAY QUI A TOUT D'UNE GRANDE



Comment vous êtes-vous positionnés sur votre marché ?

Notre positionnement est unique puisque nous sommes la seule entreprise au monde à ne faire que ce produit. Nous pouvons donc dire que nous sommes véritablement spécialisés dans les solutions de châssis sur mesure. Notre produit est ce qu'on appelle une nouvelle *techno*. C'est donc une solution qui met du temps à s'implanter sur le marché qui utilise aujourd'hui en majeure partie la technologie de la tôle de fond et de la goulotte. C'est mon beau-père, Gino Faccin, qui a déposé un brevet et créé la société en 1997.

Comment as-tu repris la société ?

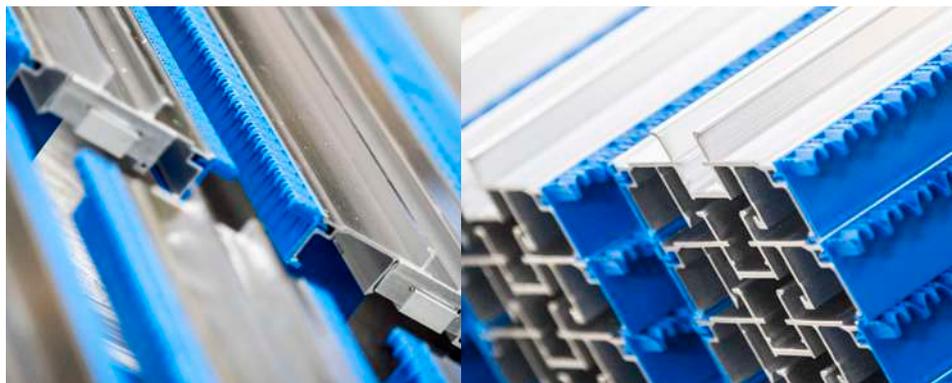
L'envie d'être entrepreneur m'accompagnait depuis des années, j'ai commencé à m'intéresser à l'entreprise, au concept, j'ai d'abord réalisé un stage et j'étais régulièrement dans les locaux. Nous avons beaucoup discuté, le produit me plaisait. J'ai d'abord eu l'occasion de partir au Canada, ce qui était très intéressant pour ma carrière, ça m'a permis de travailler mon anglais, qui est quand même très utile, voire essentiel pour accéder à certains marchés dans le secteur de l'industrie. Puis, Gino m'a appelé pour me dire qu'il avait dans l'idée de se séparer de la société. C'est comme ça que j'ai pris les clés. Il m'a accompagné dans la formation, et finalement, j'ai toujours été très attiré par les métiers techniques donc j'ai vite trouvé mes marques et je me suis senti à l'aise.

Le châssis électrique représente une faible partie des composants d'une machine. Comme je le dis souvent, c'est comme si nous vendions des vis. Pourtant, nous amenons quelque chose d'essentiel, c'est le sur-mesure. À l'arrivée, c'est un gain de temps, de place et de ressources humaines. La valeur ajoutée d'un câbleur se situe dans sa capacité à câbler et non dans le temps passé sur les opérations mécaniques de préparation de son support. C'est également là que la solution Satie System est intéressante, c'est au niveau des peignes. Ces derniers permettent une meilleure organisation et simplifie le câblage des platines.

Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents qui sont souvent de plus grosses structures ?

Si l'on prend l'exemple de nos deux plus gros concurrents, le châssis électrique représente 10% de leur catalogue et le terme catalogue est très juste, car il s'agit de produits standardisés, peu flexibles. Nous cherchons au contraire à être vraiment en adéquation avec les besoins de nos clients et ils nous reconnaissent pour cela. Nous ne sommes pas des fournisseurs de châssis, nous sommes des partenaires d'études. Nos solutions peuvent intervenir en amont de la conception d'une machine, directement lors de l'étude. Nous travaillons donc en codéveloppement parce que notre produit va avoir un impact sur le reste de la conception.

Être entrepreneur, c'est une vocation, Steve l'a toujours eue. Et parfois, le hasard du destin vous met sur une trajectoire presque toute tracée. Pour autant, cela reste un challenge. Et lorsqu'on mise sur une nouvelle techno, il faut faire sa place sur le marché. Heureusement, chez Satie System, on comprend ce qu'on fait et on le fait bien, mais personne n'en parle mieux que Steve !



Bonjour Steve, peux-tu te présenter ?

Je suis Steve Jacquemin et depuis 2018, je suis le dirigeant de la société Satie System à Cernay.

Satie System c'est quoi ?

Nous concevons et nous fabriquons des châssis en aluminium pour armoires électriques, c'est à dire, des supports qui vont permettre de tenir les composants électriques dans des armoires de type industriel à destination des fabricants de grosses machines spéciales ou pour des infrastructures du type hôpitaux, tunnels ou ponts.

Aujourd'hui, Satie c'est 20 personnes, ce qui nous classe parmi les petites structures, mais le fait d'être exclusivement concentré sur ce produit de niche nous donne un avantage, celui de maîtriser le sur-mesure. Nous sommes aujourd'hui capables de proposer des châssis intégralement customisés, que ce soit par le dessin et l'usinage de profilés sur mesure jusqu'à la conception de pièces annexes spécifiques (qui vont même au-delà du châssis) et le tout en petite, moyenne et grosses séries. Toutes les pièces sont usinées chez nous, ce qui nous confère une énorme flexibilité et une capacité d'adaptation rapide. L'idée est de faire gagner du temps à nos clients.

Steve Jacquemin Satie System

6 rue des Indiennes
68700 Cernay
+33 3 89 39 83 98
info@satie-system.com
satie-system.com



VOICI CE QU'ON A FAIT POUR EUX

IMAGINEZ CE QU'ON PEUT FAIRE POUR VOUS !



COMMUNICATION — PRINT — WEB — PACKAGING — VIDÉO

zechoz.
Agence Conseil en Communication

PROPULSEUR D'IMPACT POUR MARQUES ACTIVES
03 67 30 10 35 | zechoz.com

DANIEL JAKUBZAK

CLUB AFFAIRES

IL PARAÎT QUE L'EXPÉRIENCE NE SE TRANSMET PAS, DANIEL RELÈVE LE DÉFI !



Faire la quasi intégralité d'une interview avec une seule question, ce n'est possible que lorsque la réponse nous est offerte par Daniel Jakubzak. Si vous êtes entrepreneur et que vous ne le connaissez pas encore, c'est que vous devez travailler votre réseau. Véritable artisan des connexions professionnelles, créateur de rencontres ou encore visionnaire au sourire de velours, il est unique dans ses mimiques, dans son parcours et dans sa capacité d'intérêt pour les autres. Il se qualifie de dinosaure, chez Open, nous parlerons d'un sage 2.0 qui fait don de son expérience hors du commun, un témoignage d'espoir pour les jeunes créateurs.

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

Oui, je suis le profil même du chef d'entreprise qui a créé des sociétés toute sa vie durant et qui aujourd'hui s'est lancé un défi, celui d'accompagner des projets de start-up françaises qui sont bien établies en France et qui souhaitent se développer en Suisse et en Espagne. J'ai 71 ans et un diplôme d'expert-comptable. En fin de compte, la vie fait ses propres choix. À une époque, lorsque tu présentais un CV, tu étais immédiatement embauché et moi je voulais rentrer dans une multinationale qui s'appelait IBM. Du jour au lendemain, je suis rentré dans une société qui s'appelle Yves Rocher pour laquelle je me suis occupé de l'implantation des points de vente en France, puis en Allemagne. C'est ainsi que j'ai rencontré mon épouse qui tient un de ces points de vente depuis 40 ans. D'ailleurs, ce dernier est toujours en progression et qu'on ne me dise pas qu'un point de vente situé en centre-ville ne fonctionne pas. Un jour, je dis à mon épouse que nous allons déménager en Allemagne pour implanter de nouveaux points de vente Yves Rocher. Elle a catégoriquement refusé, me disant

qu'elle était franc-comtoise et qu'elle resterait en Franche-Comté. J'ai donc démissionné. Nous avons mis 6 mois à me remplacer. Le transfert de compétences aidant, je suis resté 6 mois et je me suis retrouvé dans une ville fantastique qui s'appelle Montbéliard. Je ne la connaissais pas du tout et j'étais prof dans l'éducation nationale au lycée Cuvier, dans le domaine de la comptabilité, du droit commercial. Au bout de 12 mois, je reçois un appel téléphonique d'un camarade de promotion qui me propose un poste chez IBM.

Après 12 mois d'école, je me retrouve dans un groupe de 30 personnes, toutes d'un niveau bac +4. Ne sachant pas dans quelle agence on pouvait être muté, j'ai choisi Strasbourg. Personne n'en voulait, lui préférant Marseille, Bordeaux ou Nice. J'ai donc travaillé sur l'implémentation de solutions informatiques auprès de PME/PMI, sur le sud Alsace et sur le nord de la Franche-Comté pendant 7 ans. En 1992, j'ai décidé qu'il était temps de monter ma première entreprise avec des copains. Tout le monde se lançait dans le domaine de l'informatique, on ne s'appelait pas start-up, mais on s'appelait jeune pousse. Il y avait un tsunami de besoins d'implémentations de solutions de gestion dans la comptabilité, la paie, la facturation et la gestion de production. Nous étions 5 associés en 1992 et 115 en 2002, soit 10 ans après seulement. La bulle Internet était au plus haut, tout se vendait pour un oui ou pour un non et nous étions sollicités par un groupe qui était à Grenoble. Nous qui voulions nous lancer sur un projet d'entrepreneuriat, nous étions à nouveau dépendants d'un groupe qui nous dictait notre façon de voir les choses. J'ai décidé de rebondir en créant une nouvelle entreprise de vente de véhicules professionnels à Munich, ce qui générerait de nombreux allers-retours, sachant qu'Easyjet n'existait pas, nous prenions les trains de nuit. L'entreprise a été vendue 3 ans après, ce qui m'a permis de lancer une activité sur Belfort, Besançon et Mulhouse dans d'implémentation de solutions de gestion et de comptabilité, qui s'appelle AJC INFO et qui existe toujours.

En 2012, je me suis consacré à mon activité de mise en avant des projets de création d'entreprise. J'ai immédiatement été élu à la Chambre de Commerce de Belfort qui était le siège de l'entreprise. J'ai également créé la structure du club des créateurs repreneurs d'entreprise. Très rapidement, j'ai été sollicité par une structure d'accompagnement à la création d'entreprise qui s'appelle « Initiative France », dont le président était Louis Schweitzer, ancien patron de Renault, originaire de Kayserberg et neveu du célèbre Albert Schweitzer. Il a été remplacé en 2015 par un monsieur que vous connaissez tous, Guillaume Pepy, ancien patron de la SNCF.

J'ai ensuite été sollicité par un syndicat patronal, la CPME (Confédération des Petites et Moyennes Entreprises), dont j'ai été un des acteurs de la création et administrateur avec un certain nombre de mandats, dont un pour une structure qui est complètement inconnue, le Koparev qui regroupe tous les mois, tous les acteurs des syndicats patronaux et des syndicats salariés sur un thème autour de l'emploi et de la formation. J'ai également été, pendant 2 ans, Président de cette structure. Très rapidement, j'ai été sollicité pour être juge au Tribunal de Commerce. Ce sont des chefs d'entreprise qui sont cooptés et qui suivent une formation dans des audiences qui regroupent 3 juges pour prendre des décisions en commun de manière anonyme.

Durant la même période, je suis rentré au Rotary et pendant cette période de COVID, j'en ai pris la présidence pendant 3 ans sur Belfort Montbéliard. Nous avons œuvré sur diverses actions telles qu'éradiquer la poliomyélite en France ou accompagner des opérations contre le cancer. Nous avons également accompagné des structures comme les Restaurants du Cœur.

Pour ce qui est de la création du Club Affaires en 2012, nous sommes partis sur un constat d'échec avec le président de Chambre de Commerce de l'époque, lors d'un déjeuner avec 3 patrons emblématiques des grosses industries sur la région. Nous avons commencé à parler d'échanges. Je savais que ces personnes avaient les mêmes préoccupations d'emploi, d'embauche et bien sûr aussi d'évolution de carrière. Ils ne se connaissaient pas, ils ne s'étaient jamais vus et n'avaient jamais échangé. Je me suis dit qu'il fallait mettre en place un déjeuner mensuel, le dernier vendredi de chaque mois, sous forme d'une plateforme d'échange en 3 temps. Le premier étant un apéritif de réseautage dans lequel on échange des cartes de visite. Le second temps est celui de la présentation d'entrepreneurs par pitch commerciaux qui sont souvent révélateurs du dynamisme de l'entreprise. Enfin, le troisième temps est la finalité de ces rencontres par le biais d'un déjeuner. Aujourd'hui, nous savons que 1711 personnes différentes sont venues au moins une fois au Club Affaires. Romain Peugeot m'a demandé d'intervenir lors d'un de ces déjeuners qui avait lieu au musée de l'Aventure Peugeot, il nous a parlé de son accompagnement d'une équipe féminine de handball sur le pays de Montbéliard. Voilà un exemple des opportunités de rencontres que propose le Club Affaires. Cela fait partie

d'un tout, l'idée est de permettre aux entrepreneurs de se rencontrer. Je ne suis pas comptable des opérations économiques qui ont été réalisées, mais force est de constater qu'il y a eu énormément d'échanges qui ont eu lieu lors de ces différentes manifestations.

Aujourd'hui, je suis sollicité par des personnes qui sont en train de lancer un projet et qui me demandent mon avis sur la façon dont il faut qu'ils évoluent. Je leur fais bénéficier de mon expérience. Je vois ce qui va se passer dans les 5 prochaines années en termes de dynamique. Je vous cite un exemple : chat GPT, je l'ai présentée à ma fille qui sait tout, qui a tout vu, qui est fantastique, mais qui ne sait pas forcément tout. En septembre 2022, on n'en parlait pas du tout et 3 semaines après elle me dit « Ton truc c'est pas mal ». À partir du mois de novembre, la presse en a parlé et peu de temps après, la version 4 était disponible. C'est un chamboulement fantastique, même si 30% des emplois actuels n'existeront plus en 2030. Que ce soit au niveau de la sécurité informatique, de l'intelligence artificielle, mais aussi de l'hydrogène, du luxe ou de l'aide à la personne, je suis constamment éveillé aux évolutions techno-

logiques et sociétales de l'économie. Pour ce faire, j'ai 2 alliés, mes 2 enfants qui sont pharmaciens et participent à m'accompagner dans cet exercice de veille.

Il est impératif de s'intéresser à ce qui se passe aujourd'hui dans les tiers lieux. Un tiers lieu, c'est un lieu qui regroupe les mondes de l'université, de la recherche et de l'entrepreneuriat. Il suffit de pousser la porte et de venir avec un projet pour y trouver de l'aide. Un exemple de tiers lieu sur Mulhouse, c'est celui du KMO. À Sochaux, nous avons le Mattern Lab qui est un peu plus récent. Enfin, à Belfort, il y a le Crunch Lab que je vous invite à venir voir, c'est un local qui faisait 100 m² et qui en fait 1500 aujourd'hui. Ces lieux constituent un véritable focus pour moi.

Voilà donc mon activité à ce jour. Lorsque des personnes viennent me demander ce qui va se passer dans 2 ans, je réponds présent, car il n'y a pas de mauvais ou de bons projets, c'est la manière dont ils vont être appréhendés qui provoque la réussite ou non. L'argent ne doit pas être un souci, il est là, il existe. Ce qui est important, c'est le temps nécessaire pour lancer votre projet.

Quel Conseil tu donnerais aujourd'hui à un jeune entrepreneur qui se lance ?

Il y a pas un conseil plus qu'un autre, mais je pense qu'il faut prendre le temps de bien constituer leur dossier, de faire une étude de marché solide. Ensuite je leur dis de s'entourer de tous les acteurs économiques nécessaires dans la mise en place de leur projet et de commencer peut-être à trouver un parrain, cela peut être un notaire en retraite, un expert-comptable qui n'est plus en activité, mais qui s'embête chez lui, qui en a marre d'aller jouer au golf et de partir au Club Méd toutes les semaines. Ce dernier va s'investir avec vous, il ne vous demandera rien. Pour lui, c'est un plaisir de vous accompagner dans cette démarche. Donc écoutez-les parce que ces personnes sont les fers de lance de votre projet, ils vont vous aiguiller, vous donner un certain nombre de recommandations et de conseils. Il y a des choses qui sont à portée de votre main, des dinosaures qui passent devant vous et vous ne les voyez pas, ne les consultez pas. Pourtant ils sont là, il suffit de se baisser et de leur demander. Les créateurs d'entreprise sont parfois trop rapides dans leur démarche, ils ne prennent pas le temps de la réflexion ou de faire un 360°. Ils vont vite dans un souci de rentabiliser vite, de sortir leur salaire. Il est impératif de s'entourer de personnes envers lesquelles on a une totale confiance. Il y a 4 ou 5 ans, j'ai connu une belle start-up de 3 associés, des jeunes très bien. Leur projet était remarquable, ils étaient 17 salariés, leur carnet de commandes était rempli et leurs bénéfices d'exploitation remarquables. Puis, ils ont déposé le bilan. Pourquoi ? Parce qu'ils ne s'entendaient plus et commençaient à se déchirer. Ils n'avaient pas mis en place le pack d'associés.

Peux-tu nous faire part d'une anecdote qui t'a particulièrement marqué sur ton parcours ?

Je vais vous citer une anecdote qui est relativement simple. Nous sommes le 24 décembre avec ma fille qui sait tout, qui a tout vu, qui est la plus intelligente du monde, ainsi que mon fils en train de marcher dans une station de ski aux Herbiers Savoie. Il n'y a pas 100 000 personnes dans la rue, il y a une dizaine de personnes qui se promènent. Nous avançons doucement à petits pas et en face de moi, je vois la physionomie d'une personne et je devine tout de suite qui c'est. Je lève le bras gauche, je lui dis « Hi » et la personne se retourne. C'était Richard Branson. Son fils lui a emmené son petit-fils qui a pleuré toute l'après-midi. Excédé, il me dit : « Prenons une bière ensemble ». Il a ensuite voulu nous vendre une place dans l'espace à 500 000 \$. Nous lui avons proposé de nous recontacter l'année prochaine. Depuis, nous nous voyons tous les ans le lundi de Pâques aux Herbiers où on échange.

Daniel Jakubzak
Club Affaires Nord Franche Comté
jakubzak.clubaffaires@gmail.com
+33 7 87 14 73 79



OLIVIER GARY

LUTHIER À MULHOUSE LA PASSION QUI VIBRE

Nous sommes des milliers à avoir entraperçu cette petite enseigne qui parle de luthier, à quelques portes du Gambrinus, sans n'avoir jamais mis les pieds à l'intérieur de ce trésor qu'est l'atelier d'Olivier Gary. Open a décidé de vous ouvrir les portes de cet endroit si unique et de vous présenter un métier aussi fascinant que complexe. Olivier vie et vibre aux sonorités de sa passion et nous éblouit de son savoir-faire.

Bonjour Olivier Gary, qui êtes-vous ?

Je suis installé à Mulhouse en tant que luthier d'art, c'est-à-dire que je suis spécialisé dans les instruments du quatuor à cordes (alto, violoncelle, contrebasse) et les archets qui s'y rapportent. Je fais de l'entretien, de la construction, de la réparation et de la location pour les étudiants et pour les adultes. Je travaille pour tous les pratiquants d'instrument de musique, professionnels, amateurs ou élèves. Notre région est très portée sur la musique classique. Je travaille également pour les conservatoires, les écoles de musique et tous les élèves qui sont affiliés à ces établissements.

Combien de luthiers y a-t-il en France aujourd'hui ?

Nous sommes assez nombreux. Nous venons de fêter les 50 ans de l'école de lutherie de Mirecourt. Cette école forme une dizaine d'élèves par an qui se sont installés. Donc on doit être autour de 300 ou 400 ateliers en France, répartis sur tout le territoire. Je dirai qu'il y a en moyenne une dizaine de luthiers par grosse agglomération. Moi j'ai la chance d'être seul à Mulhouse depuis 42 ans. Certains se sont installés, mais ne sont jamais restés longtemps.

Et comment devient-on luthier ?

J'ai commencé quand j'étais gamin, puisque mon père était musicien professionnel, il était altiste à l'orchestre de Strasbourg. Il a fait faire la musique à tous ses enfants. J'ai fait 15 ans de violoncelle et quand j'étais en classe de 3e, une de mes professeurs de musique avait organisé des ateliers de fabrication d'épinettes des Vosges, qui sont des instruments locaux qu'elle faisait en dehors de ses heures. Je me suis inscrit à ces ateliers et j'ai découvert le travail du bois lié à la musique. J'avais 16 ans et c'était la période pour rentrer à l'école de lutherie de Mirecourt puisqu'il fallait sortir de 3e. Aujourd'hui, il faut le bac. Le point de départ, c'est donc l'intervention de cette professeure de musique qui m'a initié. Je suis allé visiter l'école avec mon père et ça a été pour moi une révélation. J'ai très vite su que je voulais faire ça.

Qu'est-ce qui vous a plu ?

C'est le rapport à la musique, le fait de créer un instrument de musique. Le premier que j'ai intégralement fabriqué, c'était un alto que j'ai donné à mon père et avec lequel il a joué. Ce fut un moteur, je trouvais ça génial de pouvoir réaliser un instrument qui allait être joué par quelqu'un toute une vie et je revois certains instruments que j'ai faits à cette époque, qui sont toujours utilisés par les musiciens et qui fonctionnent très bien.

C'est une grande satisfaction ! Plus on avance dans le métier, plus on découvre toutes les subtilités, la construction, les différentes qualités et sonorités, les différentes écoles. Ça devient très vite une passion.

Quelles sont les différentes écoles de lutherie ?

Alors il y a des traditions. La grande école de lutherie la plus connue est l'école italienne. Elle remonte à la fin du XVIIe. On a commencé à faire des instruments à crémone dans les grandes capitales italiennes : Venise, Naples. Il y a eu énormément de luthiers qui étaient très prolifiques à cette époque et ont fabriqué des violons, altos et violoncelles très recherchés. Ensuite, il y a l'école française qui a copié les Italiens, mais qui a aussi son style. C'est une lutherie beaucoup plus soignée au niveau du travail et les instruments français sont aussi très recherchés. Les luthiers modernes d'Europe font des instruments similaires parce qu'on a toujours tendance à copier les Italiens. Enfin, la 3e grande école, c'est l'école allemande qui a fait beaucoup d'instruments aussi aux XVIIe et XVIIIe, avec des voûtes plus fortes, plus hautes, un autre style de lutherie. Il y a l'école anglaise aussi, qui est un peu moins connue, mais qui a formé pas mal de gens, ainsi que tout ce qui vient de l'est de l'Europe. Ce sont, en général, des reproductions qui sont plus ordinaires, y'a pas de vraie tradition de lutherie, ils sont plutôt assimilés à l'école allemande.

Qu'est-ce que ça représente comme travail de créer un instrument ?

C'est un travail très long parce que toutes les parties de l'instrument sont faites entièrement à la main. Il y a d'abord le choix du bois. Le luthier va créer son modèle, il va le dessiner. Ce dernier peut être personnel ou être la copie d'un instrument existant qui serait passé à l'atelier et qui sonnait particulièrement bien. Le luthier peut avoir envie de le reproduire. Il existe donc 2 courants dans le travail d'un luthier. Celui de la recherche personnelle sur les formes, sur un idéal sonore qu'on imagine à travers tous les petits détails que le musicien nous fait découvrir. Mais la plupart du temps, on essaie de reproduire des sonorités magnifiques qu'on a entendues sur des instruments. Il s'agit de fabriquer un instrument qui soit facile à jouer pour le musicien, donc pas trop grand. Il y a des tailles standards à respecter. On



travaille aussi beaucoup sur les épaisseurs sur les tables d'harmonie. La partie supérieure du violon est en épiciéa. On la travaille entièrement en partant sur une épaisseur de bois qui fait 3,5 millimètres au départ. On la creuse intérieur et extérieur pour la ramener à la bonne épaisseur. C'est elle qui va définir le son, car c'est un ressort. La table fonctionne comme un sommier, elle est très souple, environ 2,5 millimètres sur les bords et 3 millimètres au milieu, c'est très fin. La voûte vient alors soutenir la table et l'empêche de s'affaisser, tout en lui donnant cette souplesse. Le mot-clé en lutherie, pour moi, c'est la souplesse. Plus un instrument est souple, plus ses qualités sonores se décuplent. C'est ce travail que nous exerçons sur le bois. Puis,



il y a le recouvrement, le vernissage qui a un rôle très important sur la qualité du son. C'est souvent ignoré par les musiciens, mais si on utilise, par exemple, un vernis gomme laque ou un vernis à l'alcool qui a tendance à durcir, il va devenir dur comme une vitre. Cela rigidifie alors la table et le fond, les vibrations ne sont plus les mêmes. Les vernis les plus intéressants sont les vernis à l'huile de lin. Ils restent très souples et vont vibrer avec le bois, permettant ainsi à l'instrument de se bonifier à l'infini. Les Italiens ont compris ça, sauf les Napolitains. Une partie de mon travail que j'aime beaucoup, c'est le réglage. Lorsqu'un musicien vient chez moi avec son violon, je l'étudie, je le laisse jouer, le regardant faire.

Est-ce qu'il y a des jeunes aujourd'hui qui se lancent dans ce métier ? Est-ce qu'il y a une reprise ?

Le marché de la lutherie est en pleine expansion. Beaucoup de jeunes s'installent et sont très forts. L'école de lutherie forme ces jeunes à un niveau exceptionnel. Mirecourt est une des meilleures écoles au monde et les jeunes Français qui s'installent aujourd'hui ont un niveau de connaissance qui est supérieur à celui de mon époque. Ils sont allés très loin dans la recherche de savoir-faire et de travail manuel et je vois des jeunes réaliser des instruments d'exception.



QUAND LA LUTHERIE DEVIENT UN PLACEMENT FINANCIER POUR LES ENTREPRISES

Vous avez l'âme d'un investisseur et un goût prononcé pour la belle musique ? Sachez qu'il est possible, en tant qu'entrepreneur, d'acheter un instrument de musique (certains pouvant atteindre le prix d'une maison) et de le prêter à un musicien (professionnel cela va de soi). C'est une forme de sponsoring. Il s'agit d'une opération très intéressante qui vous permet de défiscaliser à raison de 5,5% de votre Chiffre d'Affaires par an (ne concerne que les entreprises). De plus, l'instrument va prendre de la valeur car ils sont de plus en plus demandés.

Pour tout renseignement, contactez Olivier Gary !

Une partie de mon travail consiste à expertiser un violon, de trouver son origine, son auteur, savoir si l'instrument est français, allemand ou italien. Il arrive parfois que les volutes (les têtes de violon) soient changées. On peut également voir s'il a été restauré, s'il est authentique, si le vernis a été repris ou pas, si toutes les parties principales sont d'origine. Pour des violons de grande valeur, il est nécessaire de faire établir un certificat d'authenticité par des experts français avant de les mettre en vente. Je travaille avec un expert à Paris qui s'appelle Jean-Jacques Rampal (Maison Vatelot Rampal) qui est très connu. Je parle là d'instruments qui ont une valeur de plus de 100 000 €.

Merci Olivier Gary pour cet échange et ce voyage sensoriel !

Olivier Gary
Luthier
7 bis rue des Franciscains
68100 Mulhouse
oliviergary68@gmail.com
03 89 56 36 40
oliviergary-luthier.fr



□□□□ PORTRAIT

Franck Chazelet □□□□ Photographe

ON PHOTOGRAPHE AVEC L'OEIL, MAIS AUSSI AVEC LE COEUR

La première fois que j'ai parlé avec Franck Chazelet, je lui ai parlé de technique, de matériel. Il m'a immédiatement redirigé sur l'aspect ressenti de la photographie. Franck fait partie de ces photographes qui créent un contact humain, pas matériel. Observateur bienveillant, chasseur d'instant, d'émotions, architecte d'une image vivante qui respire, c'est l'esprit Chazelet. Et comme des images valent mille mots, n'attendez plus pour aller partager un bon café dans son studio à Illfurth et laissez-vous guider !

Bonjour Franck, qui es-tu ?

Je suis Franck Chazelet, j'ai 53 ans, et je fais de la photo depuis que je suis jeune. Initialement, je m'étais intéressé à l'imprimerie et au métier des arts, mais mon père voulait que je fasse un cursus normal, avec un bac en poche. J'ai donc fini par l'écouter. J'ai eu un bac +2, je me suis ensuite orienté vers le Droit. J'ai rapidement décroché et suis parti faire du commercial. J'ai ensuite enchaîné les petits boulots avant de rencontrer mon épouse dans un village vacances auprès duquel j'exerçais comme éducateur sportif en chef. Je l'ai ensuite rejoint en Alsace, on s'est mariés, on a eu 2 enfants et là, j'ai décidé de suivre une formation à l'IPC de Colmar. Cette formation n'existe d'ailleurs plus, mais elle était très axée sur le commerce, la photographie et la vidéo. C'est ainsi que j'ai obtenu mon BTS qui a été suivi de près par une licence webdesign. Je n'ai pas trouvé chaussure à mon pied dans le web, disons que je n'ai pas une âme de développeur. Ma passion a toujours été la photo, j'avais toujours un appareil avec moi. Suite à mon divorce, je me suis installé à Illfurth où j'ai établi un studio en plain-pied qui est connecté avec un workshop de 150 m², dans lequel je souhaite m'exprimer artistiquement.

Actuellement, je fais beaucoup de portraits de familles, de photos de grossesse ou de mariage. Je constate que les gens ont du mal à se trouver eux-mêmes. Les séances sont courtes, entre une demi-heure et 01h30, je redonne du sens, du lien et c'est ce qui m'anime. Partager un moment de vie avec ses enfants qui plus tard verront ces photos. J'explique souvent aux parents que ce n'est pas pour eux qu'ils le font, c'est plus pour que leurs enfants puissent avoir ce souvenir, de belles images. Je leur demande souvent s'ils ont une photo de famille accrochée au mur. Ils me regardent, lèvent les yeux en l'air et me disent non. En vérité, ils n'osent pas, ils ne se trouvent pas photo-hygiéniques (une expression que j'ai inventée). Mais c'est tellement dommage parce que ce sont des moments immortalisés et au final, quand on fait le bilan de sa vie, on se souvient des gens.



Comment se porte le marché de la photo aujourd'hui ?

Je dirais qu'il accélère encore avec l'IA générative que j'ai découverte la semaine dernière. La technologie n'est pas encore tout à fait au point, mais le principe est simple. Il y a une bibliothèque photographique, sur laquelle se base l'outil. Il suffit de demander une photo d'un cheval qui court au vent et l'IA va la générer, bêtement. Mais il n'y a pas de réelle intention derrière l'image, pas d'observation, pas de cadrage, pas de recherche humaine. C'est simplement un outil qui va surfer sur les tendances de ce qui se fait et proposer une synthèse, froide, inhumaine. Avec une bonne connaissance en photo, ce seraient des photos montages qu'on aurait pu réaliser nous-mêmes. Maintenant c'est l'ordinateur qui s'en occupe. Cela dit, je ne pense pas qu'une IA sache prendre une photo de famille. Aujourd'hui, mon objectif est de développer la partie B to B. J'ai le studio, le matériel, des générateurs de 3600W, je peux éclairer n'importe quoi, on peut faire beaucoup de choses, que ce soit pour de l'architecture, de la macro et plein d'autres projets.

Comment tu vois le métier de photographe dans 5 ans ?

On va aller sur de la miniaturisation, du matériel plus léger, plus perfectionné, mais ce qui ne change pas, c'est le fait d'exercer son œil. Ceux qui veulent ignorer ça auront des photos médiocres. Je pense aussi me lancer dans la formation, j'ai envie de transmettre mon savoir.

As-tu une anecdote sympa de photographe ?

C'est avec le petit-fils d'un de mes amis, il est venu au studio, on était plus détendus que d'habitude et l'enfant l'a très bien senti donc il touchait un petit peu à tout. Il bougeait partout et il a fallu pas mal d'énergie pour le canaliser, toujours par le jeu. Au bout d'un moment, le grand-père lui a tendu son gobelet qui ressemblait à une chopine. Ça m'a immédiatement fait tilt, j'avais acheté des drapeaux, ainsi qu'un fond à une photographe. J'avais également un petit tonneau, je m'étais dit que j'en ferais quelque chose un jour, il traînait dans la cave. J'ai monté ma petite scène en deux temps trois mouvements, j'ai posé l'enfant sur le tonneau et j'ai fait ma photo. Moralité, une photo, ça se construit d'abord dans la tête. Cette image est unique pour moi, elle raconte 1000 histoires.

Quelles sont les grandes qualités d'un bon photographe ?

Tout d'abord la patience, puis de l'empathie avec les gens, savoir les mettre à l'aise. Mon expérience d'éducateur sportif m'a beaucoup aidé dans ce domaine. Et surtout, savoir cerner les individus en 2 secondes, les observer. Tout l'aspect technique vient avec l'apprentissage.

Franck Chazelet

Photographe

34 route de Mulhouse

68720 Illfurth

contact@franckchazelet.com

06 45 11 16 44

franckchazelet.com



Direction financière à temps partagé

DIRIGEANTS DE TPE/PME

**Vous souhaitez piloter
votre entreprise en temps réel
pour plus de sérénité ?**

**Vous souhaitez challenger
votre entreprise
par un regard extérieur ?**

Au même titre qu'une grande entreprise,
vous aimeriez avoir un cadre expérimenté
à vos côtés qui sache :

- > Insuffler de la rigueur
- > Gérer en temps réel votre rentabilité
- > Maîtriser votre trésorerie
- > Anticiper vos résultats
- > Financer votre stratégie
- > Piloter votre entreprise avec des tableaux de bords
- > Améliorer, rationaliser et digitaliser vos processus
pour développer votre activité sur des bases
solides ou pour mieux maîtriser votre croissance ?...

**Le « Temps partagé » pour les cadres
est un nouveau modèle d'organisation**
qui s'adresse à toutes les entreprises. Les

TPE et startups pour lesquelles
c'est le seul moyen d'intégrer un par un des
cadres sur le long terme; Les **PME**,
souvent dans des phases de relances, de
croissance, mais sans visibilité forte
sur le marché. C'est donc une solution qui
permet de booster les performances
avec des missions intégrant 1 ou plusieurs
cadres, adaptées aux besoins
de l'entreprise; Les **ETI** pour gérer leur
mission de transition/transformation de
façon souple et durable.



Nathalie Beacco

DAF À TEMPS PARTAGÉ

06 08 73 13 90

nathalie.beacco@brasdroitdesdirigeants.com

**“Osez le temps partagé
Laissez-moi être
votre bras droit”**



**Bras Droit
des Dirigeants**

VOTRE SUCCÈS, BIEN ENCADRÉ

SOPHIE WEBER

TRANSPORTS
WEBER

ITINÉRAIRE D'UNE DIRIGEANTE PAS COMME LES AUTRES !



On ne naît pas entrepreneur, on le devient. Aujourd'hui, c'est elle-même que Sophie Weber livre à travers une interview dense et profonde. Trouver sa place est parfois un parcours du combattant, Sophie l'a trouvé à Cernay. Elle n'a pas son permis poids lourd et pourtant elle conduit une flotte de routiers aguerris, à travers les tempêtes, tout en maintenant le cap d'une entreprise à l'identité familiale forte. Femme de valeur, mère et dirigeante d'une entreprise de plus de 50 personnes, rien ne semble trop lourd pour ses épaules... de routière !



Bonjour Sophie, pouvez-vous me raconter votre histoire ainsi que celle des transports Weber ?

Alors je commence par l'histoire des transports Weber, car elle est plus longue. L'entreprise a 50 ans cette année, elle a été créée par mon père : Gérard Weber en 1973, qui a très vite été rejoint par ma maman dont on ne parle pas souvent mais qui lui a été indispensable et qui l'est également pour moi aujourd'hui. Il était d'abord dessinateur industriel, mais il s'ennuyait et avait envie de voir du pays. Il a donc pris la route. Très rapidement, il a ressenti le besoin de gérer son entreprise

et a épousé la carrière de patron. Nous sommes alors en 1973, en plein choc pétrolier, ce qui n'aidait pas les choses. L'entreprise a grandi, traversant parfois certains caps difficiles, notamment la crise du textile qui nous a affectés puisqu'à cette époque, nous étions très dépendants de cette industrie, étant situés dans la vallée de Saint-Amarin. L'effondrement a été brutal, nous avons subi quelques impayés qui ont laissé des traces importantes dans notre histoire et forcément des problèmes de trésorerie. L'entreprise s'est alors réorientée vers l'industrie automobile. Cela nous amène à un deuxième choc, celui de 2008 et de la crise économique mondiale. L'automobile a été un des secteurs les plus touchés et nous avons connu de grandes difficultés. Nous avons même cru disparaître, mais nous nous sommes retroussés les manches, et sans avoir recours à une procédure collective. Cet événement a rebattu les cartes et a modifié la stratégie commerciale de l'entreprise, nous amenant à nous désengager de l'industrie automobile pour ne plus être tributaires d'un seul secteur. À cette époque, il représentait 80% de notre chiffre d'affaires, dont 70% répartis sur 2 clients. Il était vital de varier notre portefeuille. Cette stratégie a été payante et nous a permis de développer des niches spécifiques, telles que le transport de matières ou de déchets dangereux. Cela nous a permis de développer de nouvelles compétences et nous confère aujourd'hui une meilleure valeur ajoutée.

Mon père est décédé en 2016. C'est à cette période que je me suis fait une grosse frayeur. Je suis passé à côté d'une affaire en raison de notre positionnement géographique (Vallée de Saint-Amarin). C'était la première fois que cet aspect était décisif dans le choix d'un client, et ce fut la petite goutte d'eau qui fit déborder le vase. Il devenait impératif de gagner en visibilité et de s'implanter sur un secteur plus stratégique. J'ai donc décidé de lancer l'étude du projet de sortie de la Vallée et ça s'est fait en 2020. Nous sommes arrivés à Cernay et l'entreprise a connu un nouvel essor. Je savais que ce serait un tournant, mais je n'imaginai pas une telle ascension, tant sur le plan du recrutement que sur le plan commercial. Nous avons gagné en visibilité et en rayonnement. Certains clients nous ont découverts alors que nous n'étions qu'à quelques kilomètres. Pourtant, notre prestation logistique reste la même.

Tout allait pour le mieux lorsque la Covid est arrivée. Je l'ai vécu comme un moment de solitude intense comme j'en ai rarement connu. Je venais d'investir énormément d'argent et de contracter d'énormes crédits et soudain, le monde s'arrêtait. On ne savait pas si on allait pouvoir travailler ou non. J'étais seule dans mon nouveau bureau tout neuf, avec ma superbe moquette et j'ai senti la peur monter. J'avais le sentiment d'avoir tué la société avec un seul choix. Heureusement, nous avons reçu un véritable soutien de l'État. Les dispositifs qui ont été mis en place nous ont aidé,

plus le fait que notre secteur a été privilégié, car prioritaire, et malgré 4 à 6 semaines difficiles. Les gens se sont aussi rendu compte à ce moment-là que nous étions indispensables dans le système. On a tendance à vite l'oublier. Nous avons donc tenu bon et nous voici aujourd'hui sur pieds, toujours présents et prêts à relever de nouveaux défis. Malgré les tempêtes, je suis heureuse de la direction que prend cette entreprise. Elle a pour moi une immense valeur. Je parle là bien d'une valeur immatérielle. Ce sont les gens qui font l'entreprise avant tout. Ces hommes et ces femmes qui fonctionnent ensemble de manière extraordinaire. C'est avec eux qu'on a traversé tous ces obstacles. Voilà l'histoire des transports Weber !

Sinon, en ce qui me concerne, je m'appelle Sophie, j'ai 44 ans et je vis seule avec mes 2 enfants : Samuel qui a bientôt 15 ans et Camille qui a bientôt 11 ans. J'ai également une sœur de 42 ans qui s'appelle Marie-Line. Elle n'a jamais été intéressée par le transport malgré les appels du pied de notre père. Elle a choisi le monde de la restauration.

Lorsqu'on parle des Transports Weber, il y a l'aura de votre père. Quelle était votre relation avec lui ?

Mon père aurait aimé, je pense, avoir des garçons. Il a eu deux filles. Nous n'avons jamais manqué d'amour, mais je pense que j'ai un peu joué ce rôle de garçon. Je suis parti faire mes études dans l'idée de reprendre un jour la société, mais je crois que c'est sur le tard qu'il a pris conscience de mon objectif. J'ai fait quelques tours en camion avec lui, mais il ne m'a jamais vraiment emmené avec lui dans son quotidien de transporteur. Je pense que si j'avais été un garçon, il m'aurait probablement emmené de manière plus naturelle en déplacements ou à l'atelier. Après, à 14 ou 15 ans,

connaissance. Je garde une certaine frustration du manque de souvenirs et d'expériences partagées. En 2002, il m'a appelé et m'a demandé de le rejoindre. J'ai donc quitté mon travail de l'époque à l'aéroport de Bâle-Mulhouse. Ce qui a été un peu maladroite, c'était d'entrer directement dans le bureau du patron. Il aurait dû me faire rentrer progressivement. Mon manque d'expérience à ce moment-là a joué en défaveur et ma crédibilité en a un peu souffert. Je n'avais pas mon permis poids lourds non plus. Je me demandais s'il fallait que je le passe. Mon père m'a dit : « Crois-tu que le patron de Rhône-poulenc sait faire fonctionner ses machines ? ». Il est tout de même resté encore un moment jusqu'à ce que je reprenne la direction en 2014. Mais ces 14 ans à ses côtés ont été merveilleuses, j'apprenais tellement ! C'était un homme aux multiples visages qui m'a permis de grandir et de m'accomplir. Il était autant capable d'aller changer une boîte de vitesse sur un tracteur que d'aller voir les banquiers en costard cravate. Il a également eu la sagesse de me laisser faire de mauvais choix et il ne me l'a jamais reproché. Les échecs font partie du parcours d'apprentissage. Pourtant, plus tard, lorsque j'étais plus aguerrie, il me disait de temps en temps qu'il aurait fait certaines choses différemment.

Quelles valeurs vous a-t-il transmises ?

Mon père respectait les gens, quelle que soit leur appartenance sociale. C'était quelqu'un qui aidait beaucoup. Si quelqu'un était en panne au bord de la route, il s'arrêtait. Le routier quoi ! Il m'a également transmis le droit à l'erreur, à ne pas être parfait. C'était quelqu'un qui ne faisait pas aux autres ce qu'il ne voulait pas qu'on lui fasse. Enfin, il était généreux.

Il m'a aussi donné le goût de la formation, d'apprendre et de toujours se remettre en question.

respecter. Maintenant, nous les femmes, nous avons cette fameuse main de fer dans un gant de velours, et ce n'est pas complètement dénué de sens. C'est-à-dire que nous imposons une forme de respect naturel. Cela limite les familiarités qu'ont les hommes entre eux. Puis, il y a la faculté féminine à savoir écouter, à faire preuve d'empathie. Il n'y a pas de recette miracle, mais il suffit parfois de savoir appréhender les choses différemment, avec un peu plus de finesse. Donc, ces aspects qu'on peut considérer comme un frein sont en fait un bel atout. Malgré tout, je ressens parfois un certain complexe par rapport à des hommes de mon âge qui gèrent des entreprises de transport et qui vont plus loin, plus vite que moi. Du moins, c'est l'impression que cela me donne, comme s'ils avaient une liberté d'entreprendre plus grande que la mienne, de fait de ma situation de mère célibataire. Gérer une entreprise et une vie de mère demande certains sacrifices des deux côtés. Cela dit, je ne regrette aucunement mes choix de vie.

Pensez-vous qu'une femme doit renoncer à une part de sa féminité pour se faire une place dans un univers masculin ?

Pas en ce qui me concerne, je n'ai jamais trahi ma féminité. Cela dit, mon humour a dû s'adapter à un niveau de blagues souvent graveleuse, mais ça m'amuse beaucoup et je ne me sens pas moins féminine. Je suis une femme avec un côté routier, mais qui sait mettre des limites où il faut. Je pense même que beaucoup d'hommes dans l'entreprise sont plutôt satisfaits de travailler pour une femme. Il y a quand même de plus en plus de femmes chefs dans des sociétés qui se portent à merveille. Au final, le vrai challenge, c'est de savoir s'entourer correctement de gens qui nous correspondent.

Comment se portent les Transports Weber aujourd'hui ?

Plutôt bien, nous venons de clôturer un joli bilan au 30 juin. Bien sûr, l'économie est un peu en peine en ce moment, mais c'est général, c'est contextuel. Nous avons toutes les ressources pour appréhender cette période. L'enjeu pour les entreprises comme la nôtre ne sera pas seulement de bien vendre, mais également de bien acheter. Nous sommes dans une année de transition sur ce point et nous allons être beaucoup plus pointus sur ces aspects. Les économistes annoncent l'année 2024 comme compliquée, nous avons l'impact du carburant qui est répercuté à nos clients de très près. Ces derniers sont compréhensifs et nous faisons notre maximum pour être au prix le plus juste. Nos clients sont des partenaires et nous avons l'habitude de travailler dans cette considération. Les salaires des conducteurs vont encore augmenter de 5%, ce qui représente un total de 17% en deux ans et demi. Ce n'est pas anodin du tout. La valeur d'un camion a également pris 30%. Il faut donc suivre les choses de près et éliminer le superflu. Ce qui est primordial pour nous, c'est de conserver notre qualité de services et notre plaisir à travailler ensemble.

Merci Sophie, pour cet échange et bonne route à vous et toute votre équipe !

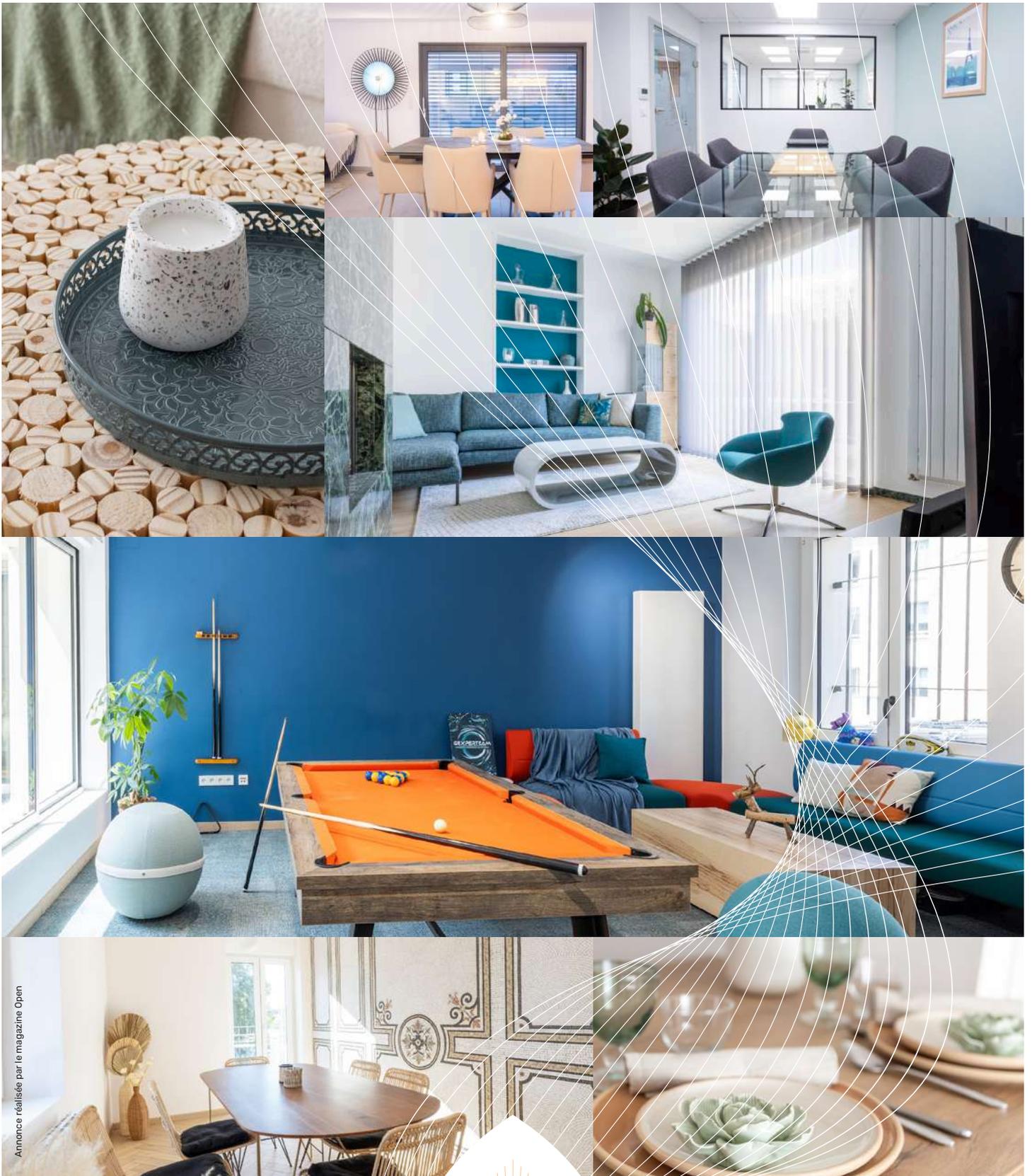
Sophie Weber
Transports Weber
4C rue de l'Industrie
68700 Cernay
weber@weber-trs.com
03 89 38 51 51
weber-trs.com

Comment fait-on quand on est une femme dans l'univers du transport ?

Alors, elle le vit plus difficilement qu'un homme, c'est une évidence. Que ce soit sur des aspects techniques ou lorsqu'il s'agit de l'expérience de la route, il faut un peu de temps pour se faire

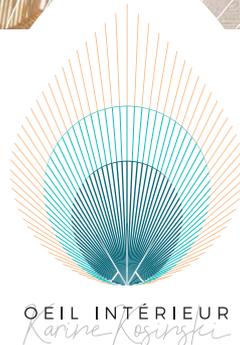


j'avais aussi d'autres choses en tête. Au lycée, j'avais pris l'option gestion et nous avions eu un cas d'étude sur Bourges à Montreuil. Qui dit Montreuil dit transport et logistique. Mon père était interrogatif, je l'avais rarement vu témoigner autant d'intérêt pour ce que je faisais. Ça a confirmé ma volonté de faire quelque chose dans le transport, parce que j'ai eu droit à plus d'intérêt de mon père. C'est comme ça que tout a commencé. À la fin de mes études dans le transport, je ne suis pas allée directement travailler avec lui, je suis d'abord parti dans le transport maritime et aérien. C'est un domaine qu'il connaissait peu et qui l'intriguait beaucoup. Là encore, j'ai ressenti un grand intérêt de sa part. Je travaillais sur des imports d'Asie, du Vietnam ou encore de Hong Kong. Pour lui, c'était quelque chose de passionnant. Pour moi, c'était toujours un peu plus de re-



Annnonce réalisée par le magazine Open

VISITES CONSEIL
 AMÉNAGEMENT CLÉ EN MAIN
 ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE
 HOME STAGING
 PROFESSIONNELS
 PARTICULIERS



Karine Kosinski
 Décoratrice d'intérieur
 06 50 45 25 07
 karine.kosinski@oeil-interieur.fr
oeil-interieur.fr



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 PROPRETE
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

10 SOCIÉTÉS EXPERTES

DE LA COMMUNICATION VISUELLE

PACKAGING

LIVRES

GRANDS FORMATS

STRATÉGIES DE COMMUNICATION

MAGAZINES

ENSEIGNES

OBJETS PUBS

TEXTILES

SIGNALÉTIQUES

PLV

ÉDITIONS D'ART

CONTACTEZ-NOUS

06 31 01 91 18

valentin.romay@lenouvelr.com

24 Rue François Spoerry, 68100 Mulhouse

□□□□ PORTRAIT

Valentin Romay □□□□ Lenouvelr

LE PAPIER S'OFFRE UN NOUVEL AIR A MULHOUSE !

Ne vous fiez pas à son âge, Valentin a 24 ans, mais il sait où il va, a ses propres valeurs et déjà un parcours bien rempli. Open l'a rencontré pour qu'il nous parle de lui, mais aussi de l'arrivée d'un nouvel acteur majeur de l'impression sur Mulhouse, Lenouvelr. À l'heure du numérique, Valentin renoue avec la passion et le sens du métier, l'amour de la matière et l'art du geste. Lorsqu'on choisit sa voie professionnelle en écoutant son coeur, c'est le début d'une belle histoire.

Bonjour Valentin. Qui es-tu ?

Je m'appelle Valentin Romay, j'ai 24 ans et actuellement je suis dirigeant de l'entreprise Lenouvelr Grand Est. Il s'agit d'un groupe spécialisé dans les arts graphiques, l'imprimerie et la communication. Nous sommes aujourd'hui un acteur reconnu en France dans le domaine du Print. Nous imprimons tous types de supports, pas uniquement papier, mais également tout ce qui concerne l'enseigne et l'affichage sur bâches, la PLV, le packaging ou encore l'objet publicitaire. Nous accompagnons nos clients sur la création, la stratégie, mais aussi sur leurs events. À titre personnel, ça fait un peu plus de 8 ans que je travaille dans le domaine des industries graphiques.



De gauche à droite : Dominique Boucard et Valentin Romay

Comment es-tu devenu dirigeant ?

J'ai tout simplement intégré, à l'époque, le lycée Gutenberg auprès duquel j'ai appris beaucoup de choses et développé une passion du métier et de l'imprimé. On ne peut pas faire ce métier bien sans être passionné. Je suis donc passé par un bac pro, puis un BTS, durant lequel je débute en alternance chez un imprimeur. À cette époque, je travaillais essentiellement sur du grand format, principalement numérique. À l'école, on étudiait plutôt l'offset, la sérigraphie, apprendre à massicoter ou à relier, à faire de la brochure. Bref, le b-a-ba de l'imprimerie. Après ces 2 ans, je voulais un peu me réorienter parce que j'aimais bien conseiller les clients. J'appréciais ce contact. J'ai donc enchaîné avec un Bachelor dans le commerce. C'est un virage, car je prends un poste en tant que commercial, ou plutôt, un poste un peu hybride à vrai dire. J'allais aussi bien sur des chantiers de pose de totems que sur des montages d'enseignes et le soir, j'allais prospecter des clients pour leur vendre du print. J'avais donc une casquette 360°. À la fin de ce master, j'ai décidé d'aller voir d'autres horizons et j'ai rencontré le fondateur du Groupe. Cette rencontre s'est faite au début de mon BTS, par le biais d'une amie, Bettina Muller qui m'a présenté Dominique Boucard en me disant que cette mise en relation pourrait être bénéfique. Ce fut le cas, car 5 ans plus tard, nous sommes associés.

24 ans, c'est jeune, on doit te le dire souvent. Comment vis-tu cette ascension à ton âge ?

Contrairement à ce qu'on peut penser, ça ne me stresse pas. À vrai dire, j'y pense très peu, ce n'est pas quelque chose qui me questionne, j'avance et je grandis dans ce métier, c'est tout ce qui compte à mes yeux. J'avance pour moi, à titre personnel, mais également pour le groupe. Je me suis fixé un objectif : me battre pour sauvegarder l'imprimerie en France, qu'on n'oublie pas qu'il y a des gens qui impriment du papier ou des magazines comme Open. C'est vraiment ça qui me motive tous les matins. Donc, en ce qui concerne mon âge, je pense que le jour où on se sent prêt à se lancer, on se lance. De plus, je suis bien accompagné dans ce projet.

D'où te vient cet amour du papier à une époque où les gens de ta génération sont majoritairement orientés vers le numérique ?

Il prend ses racines dans mon enfance. J'ai découvert l'univers du graphisme et du print lors d'un stage de 3^e chez un monsieur qui montait des PC. Un jour qu'il n'avait pas de travail à me confier, il m'a proposé de réaliser une brochure de Noël pour un client. Ayant à ce moment-là une petite expérience des logiciels Adobe, j'ai accepté. C'est au moment où j'ai vu ma création prendre forme sur papier que j'ai eu un coup de foudre. Mes professeurs me conseil-



laient de m'orienter vers un chemin plus classique (médecine, ingénieur, grandes écoles...). Mais mon choix était déjà fait. Lorsqu'on est avec des gens inspirants, on est inspirés. Il y a plusieurs personnes qui ont contribué à cultiver en moi cet amour du papier, en me montrant de belles choses cela a développé en moi un amour pour l'art en général.

Quelle est ta projection sur 5 ou 10 ans ?

Déjà, réussir notre implantation sur Mulhouse ! Nous comptons aujourd'hui environ 10 entreprises, nous rayonnons sur le plan national et souhaitons développer le Grand Est. Ici, il y a de belles manifestations, de beaux lieux culturels et nous estimons avoir une valeur ajoutée, notamment via notre parc machine et notre savoir-faire. Nous sommes capables aujourd'hui d'apporter de vraies solutions de qualité sur la reproduction d'art, par exemple avec des papiers très haut de gamme, comme du Velin d'Arches et des process d'impression très spécifiques que nous maîtrisons.

Valentin Romay
Lenouvelr Grand Est
06 31 01 91 18
24 Rue François Spoerry
68100 Mulhouse
lenouvelr.com

SOLUTIONS PERSONNALISÉES - PERFORMANCES OPTIMISÉES

Vente & maintenance
informatique pour les pros

Serveurs cloud privés

Cybersécurité & sauvegarde

Solutions de téléphonie
professionnelle IP

Solutions d'impressions

**PACK
MAINTENANCE**
à partir de
349€/an
La tranquillité
accessible à tous !

systemo

09 78 49 30 97 | systemo.fr | contact@systemo.fr | 25 rue de l'écluse - 68120 Pfastatt



DOSSIER

ET SI ON PASSAIT AU COWORKING ?

C'est une observation que nous faisons tous, les charges augmentent et cela impacte la trésorerie de toutes les entreprises. L'immobilier fait partie des postes qui ont le plus souffert de l'inflation, y compris à cause de la hausse des prix de l'énergie. De plus en plus de structures se tournent vers le coworking. Mais est-ce toujours une bonne idée ?



Pour ceux qui l'ignorent, le principe du coworking est de mettre un espace à disposition de plusieurs professionnels ou entreprises, soit sous la forme de bureaux séparés ou d'open spaces ou simplement un poste de travail en location au mois ou parfois à la journée. Ce concept s'adresse initialement plus à des profils types freelance ou indépendants, mais il n'est pas rare de voir des entreprises multipersonnelles louer des espaces sur ce type de structures. La forte hausse de demande de télétravail a également contribué à la création de ces espaces de travail. Ce sont parfois des bâtiments entiers qui sont transformés et adaptés avec la mise à disposition d'espaces communs tels que des espaces de détente, un jardin, une salle de réunion et pour les plus chanceux, on peut aller jusqu'au spa (mais on sort un peu de l'aspect working).

L'idée est donc de faire des économies, principalement dans les grandes villes où le prix de l'immobilier a explosé, devenant inaccessible à certains créateurs d'entreprises. La réduction des espaces de travail et la mutualisation de certaines charges sont souvent la motivation principale des coworkers. On y partage aussi la connexion internet ou téléphonique selon le cas. Certaines structures proposent également une personne en charge d'accueil et dont le salaire est réparti dans les charges. Mais ce n'est pas le seul intérêt de l'espace coworking. En effet, ces viviers d'entrepreneurs qui travaillent à proximité les uns des autres favorisent grandement les échanges, les rencontres et les opportunités de business. Quand vous croisez tous les matins un

expert-comptable, un gestionnaire de patrimoine, un graphiste et un rédacteur web avec qui vous prenez le café, la recommandation devient facile, et cela dans les deux sens. Pourquoi aller chercher ailleurs les prestataires que vous avez à portée de main.

ALORS LE COWORKING, BONNE OU MAUVAISE IDÉE ?

Aussi attrayant soit-il sur le plan financier, le coworking a aussi son lot de désagréments. Il s'agit avant tout d'un lieu favorisant les échanges sociaux et tout ce que cela comporte. Même si toutes les structures ne fonctionnent pas en open spaces, vous êtes dans des environnements qui génèrent du passage et vous ne savez pas toujours qui se déplace dans les locaux. Il est important de faire attention aux informations sensibles qui pourraient être visibles. Même si les cas de vols sont très rares, il s'agit surtout de préserver la confidentialité de vos informations. Pensez à bien éteindre votre ordinateur ou à ne pas laisser traîner des documents sensibles.

Le bruit peut également être un facteur de nuisance. Quelques colocataires peu respectueux peuvent devenir un poison lorsqu'il s'agit de se concentrer. De celui qui tourne en rond et vient tailler la bavette toutes les 10 minutes aux réunions bruyantes en passant par celui qui ne sait pas travailler sans musique, le coworking nécessite du savoir-vivre et un sens développé de la civilité.

Enfin, l'atmosphère peut devenir un problème. Une seule personne négative peut faire basculer un groupe entier dans une ambiance morose et plomber l'énergie d'un lieu. Les journées paraîtront alors interminables.

Vous l'aurez compris, le coworking, c'est plus qu'un espace partagé, c'est un lieu de relations humaines avec tout ce que cela comporte de merveilleux ou de terrible selon qui s'y trouve. Détendez-vous tout de même, dans l'extrême grande majorité des cas, l'expérience est un succès et ce type de structures a un avenir radieux devant elle.

QUELQUES IDÉES DE COWORKING DANS LE HAUT-RHIN

La Pépinière des Deux Jumeaux
2 passage de L'Hotel de Ville - 68100 Mulhouse

Coworking L'Espace de la Tuilerie
25 rue Josué Hofer - 68200 Mulhouse

Le Triaxe
20 rue du Jura - 68390 Sausheim

Coworking Square Colmar
20 rue D'Agen - 68000 Colmar

Coworking Le Carré du Technopole
40 rue Marc Seguin - 68200 Mulhouse

Coworking le Fief
Rue de Huningue - 68300 Saint-Louis

Coworking La Fabrique Mulhouse
Entrée A - 130 Rue de la Mer Rouge
68060 Mulhouse

Hotel Holiday Inn
34 rue Paul Cézanne - 68100 Mulhouse

Coworking Hegenheim
68 rue de Bâle - 68220 Hegenheim

Coworking Buro Club Mulhouse
213 3 Boulevard de l'Europe - 68100 Mulhouse

Coworking Copy Work & Print
175 Route de Colmar - 68040 Ingersheim

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

□□□□ PORTRAIT

Evelyne Brauneisen □□□□ Association Nadyia Espoir

SAUVER DES VIES : QUAND L'ENTRAIDE EST LA PLUS BELLE DES ENTREPRISES

Vivre dans un pays en paix est quelque chose de normal pour beaucoup de monde. Pourtant, cette quiétude peut parfois voler en éclats en quelques instants. L'actualité regorge d'exemples et nous questionne sur la fragilité de certaines choses. Evelyne vit la guerre de front, pourtant, elle se déroule à quelques centaines de kilomètres d'elle. Comment continuer sa vie lorsque ses proches sont sous le feu des bombes ? Il y a plusieurs manières de mener un combat. Elle n'a pas choisi les armes, mais la vie, ou plutôt en sauver un maximum. C'est sans considération politique que nous vous livrons ce témoignage poignant d'une Ukrainienne au cœur français qui fait sa part et plus encore !

Bonjour Évelyne, peux-tu te présenter ?

Je m'appelle Évelyne, je suis d'origine ukrainienne et je travaille en France à Mulhouse depuis bientôt 30 ans. Je suis aux manettes de Natel international, une entreprise familiale créée en 1994 qui exerce dans le secteur industriel. Nous réalisons des équipements industriels, principalement dans le domaine agroalimentaire et nous sommes spécialisés tout particulièrement dans la conception et la réalisation de convoyeurs. Pour ceux qui ne sont pas du métier, il s'agit de machines à tapis roulants qui transportent un produit d'un point A à un point B avec la possibilité de réaliser plusieurs actions sur ce dernier (passage dans un détecteur de métaux, mise sous film, etc.). C'est notre produit phare depuis déjà 30 ans. Il y a même de fortes chances que vous mangiez tous les jours les produits qui passent sur nos convoyeurs.

Quel est le projet de l'association Nadyia Espoir ? Et quelles sont vos actions ?

L'association Nadyia Espoir, c'est ma deuxième casquette. Étant ukrainienne, vous imaginez que je suis particulièrement affectée par la situation géopolitique et le drame qui s'y déroule. Notre association Nadyia Espoir a également été créée en 1994, en même temps que l'entreprise. C'est mon époux, Hubert Brauneisen, qui en a déposé les statuts. Lorsque la guerre a commencé dans l'est de l'Ukraine, l'association est devenue très active. Personne n'ignore l'invasion massive qui est à l'œuvre et qui est menée par la Russie depuis le 24 février 2022. Il est cependant important de rappeler que cette guerre dure depuis 2014. Les combats font rage dans l'est du pays depuis déjà presque 10 ans. C'est à ce moment que l'association a commencé à se spécialiser dans la récupération et l'achat d'équipements et de fournitures médicales, avec pour objectif d'alimenter les hôpitaux sur place et de porter secours aux blessés, qu'ils soient militaires ou civils. Il peut s'agir de lits d'hôpitaux, de fauteuils roulants, d'installations pour élever les blessés, des compresses, des antidouleurs, des pansements, des consommables, des seringues, bref, tout ce qui peut servir sur le terrain.

Nous avons aujourd'hui énormément de contacts qui nous permettent d'accéder à ce matériel. Une fois collecté, nous l'envoyons et veillons à



ce qu'il arrive vers les bonnes personnes, quitte à se déplacer nous-mêmes. Nous avons des destinataires très précis en Ukraine et sommes en contact direct avec les gens du front. Pour la plupart des gens de l'association, dont moi-même, nous avons de la famille sur place : parents, frères et sœurs, conjoints et parfois même enfants. Depuis fin février 2022, nous avons démultiplié nos efforts. Nous remplissons aujourd'hui des semi-remorques complètes pour envoyer le maximum de choses sur place. Nous faisons avec nos petits moyens, mais une détermination sans faille pour tenter de sauver un maximum de gens sur place. Une seule vie sauvée mérite tous les efforts que nous déployons. Nous ne pouvons pas compter notre énergie quand nos familles risquent leur vie à chaque instant.

Depuis quelques semaines, l'attention des médias s'est subitement portée sur la situation à Gaza. Qu'en est-il de la situation en Ukraine ? Comment les choses évoluent-elles là-bas ?

Absolument, les terribles événements en Israël ont pris une grande part de l'attention et nous compatissons sincèrement avec les familles, les civils sur place qui vivent l'horreur au quotidien. C'est vrai aussi qu'il y a beaucoup moins d'informations sur l'Ukraine, pourtant la guerre



continue avec son lot de drames. Nous déplorons chaque jour de nouvelles victimes militaires et civiles. C'est surtout que la situation stagne. Il faut comprendre que c'est une guerre très technique, très moderne. Nous n'assistons pas à des mouvements militaires rapides, mais à des combats stratégiques très ciblés sur des zones très précises. Ce sont des combats longs et éprouvants, tant physiquement que psychologiquement.

Où en est-on, de la contre-offensive ukrainienne ? Ya-t-il une progression ?

En ce moment, et simultanément avec les événements de Gaza, l'armée russe a entrepris de nouvelles attaques visant à reprendre quelques petites villes, ces dernières sont stratégiquement importantes. La ville la plus stratégique actuellement est Donetsk au niveau de laquelle l'armée ukrainienne a récemment pris du terrain. Il s'agit tout de même de la plus grande ville de l'Ukraine de l'Est. Elle était occupée par les russes depuis 2014. Pour le moment, l'armée ukrainienne résiste, principalement par le déploiement de soldats d'élite qui défendent la zone avec efficacité, malgré les nombreuses pertes. Ils font également le nécessaire pour ne pas que les collines tombent aux mains des russes, ce qui leur permet de maintenir une position dominante.

La situation est donc très tendue pour le moment et les hôpitaux de campagne sont débordés. Nous avons régulièrement l'occasion d'échanger avec les gens sur place et la terreur est omniprésente. Les dégâts matériels et psychologiques sont absolument gigantesques. Mais nous saluons le courage avec lequel les gens font face, particulièrement les civils qui prennent très souvent les armes pour protéger leur maison, leur village, leur famille. Je pense que nous-mêmes ne nous attendions pas à découvrir un tel sentiment d'entraide dans le pays. L'Ukraine fait front comme un seul bloc et c'est une nation entière qui s'est regroupée en opposition à son assaillant. L'horreur de cette guerre aura révélé au Monde entier que l'Ukraine est un peuple uni.

Ce qui est extrêmement dur aussi, ce sont les tirs répétés de missiles. Je suis allé à Kyiv au mois d'août de cette année et j'ai pu voir de mes propres yeux à quoi ressemble une ville sous les sons des alarmes et les gens qui se réfugient dans les abris plusieurs fois par jour. Il est difficile d'imaginer le stress et l'angoisse permanente qu'on peut ressentir, des mois durant. C'est une pression psychologique très dure. Rien ne fonctionne normalement, les enfants ne peuvent pas apprendre à l'école sans être constamment interrompus. J'ai installé une application sur mon téléphone pour avoir les alertes en temps réel. Même si j'ai coupé le son, cela me permet d'être, d'une certaine manière, connectée avec eux. Pour certaines personnes avoir accès au téléphone et avoir des nouvelles de leurs proches est devenue plus vital que de manger. De plus, les infrastructures ciblées en priorité par les attaques sont les sites de production d'énergie.

Aujourd'hui, vous avez réussi à réunir les fonds pour faire partir une ambulance blindée sur place. Peux-tu nous expliquer ? Et surtout, comment peut-on vous aider ?

La première chose sur laquelle vous pouvez nous aider, c'est en nous procurant du matériel médical, c'est notre priorité absolue. Nos besoins se portent particulièrement vers les antidouleurs, les compresses, les pansements, tout ce qui peut sauver une vie dans l'urgence. Un garrot ne coûte que 10€, mais peut sauver une jambe, les trousse de premiers secours sont également très importantes. Nous sommes en contact avec plusieurs structures en France qui nous fournissent. Une des choses les plus importantes, ce sont également les groupes électrogènes. Certaines zones sont coupées d'électricité et



certaines appareils indispensables à la survie en dépendent. Même s'ils sont vieux ou pas aux normes, ils sont utiles.

Nous avons également reçu énormément de soutien du Lions Club Illberg Mulhouse et du Rotary Club Ensisheim. Cela nous a permis d'acquérir 3 véhicules qui seront utilisés pour la logistique et l'évacuation des blessés légers, militaires ou civils. Nous les avons entièrement acheminés en Ukraine en nous y rendant physiquement. Et notre gros coup du mois de novembre dernier, c'est d'avoir réussi à acheminer une ambulance de l'armée française blindée, médicalement équipée et en parfait état de marche. Elle a été complètement révisée. C'est notre vice-présidente en personne qui l'a emmené avec son fils afin de la remettre sur place aux bonnes personnes. Nous n'aurions pas pu financer ce véhicule sans les dons des particuliers et des professionnels. Vous pouvez nous faire parvenir vos dons via notre page Facebook. Nous sommes habilités à vous proposer une défiscalisation de vos dons. Contactez-nous pour plus d'informations. De plus, pour tout don supérieur à 500€, vous recevrez un vrai drapeau ukrainien, venu d'une unité militaire.

Aujourd'hui, comment conjugues-tu ta vie d'entrepreneur avec tes actions de soutien à l'Ukraine ?

C'est très difficile, mais je dirai en sacrifiant beaucoup de sommeil. J'ai heureusement la chance de pouvoir compter sur mon équipe qui a pleinement pris conscience de la situation et m'apporte un soutien sans faille en prenant plus de responsabilités au niveau de l'entreprise. Je leur dois beaucoup ! Pour ce qui est du quotidien, il faut faire face et être sur les deux fronts simultanément. Nous répondons présents à nos clients et je peux dire que notre efficacité et notre professionnalisme sont toujours au rendez-vous. C'est surtout ma vie personnelle qui a été très affectée et la moindre minute de temps dont je dispose part en soutien à l'Ukraine. J'ai beaucoup de famille sur place et je me fais énormément de souci pour eux, chaque jour qui passe. On vit avec la hantise d'avoir un coup de téléphone, mais j'ai la chance d'être en France et mon fils aussi. Nous sommes en sécurité, alors je mets toute mon énergie pour ceux qui n'ont pas cette chance. L'union est une des forces qui fait la grandeur de ce pays. Il faut comprendre que de tous petits gestes ici ont un impact énorme là-bas. Il n'y a pas de petite participation, chaque soutien, même moral, c'est de l'oxygène en plus pour tous ceux qui sont asphyxiés là-bas. Si chacun peut donner un peu, à sa portée, avec ses moyens, nous avons le pouvoir d'accomplir des miracles.

Pour finir, je dirai également qu'une belle manière de soutenir l'Ukraine, c'est de découvrir sa culture. Nous vous invitons à nous retrouver sur notre chalet au Marché de Noël de Mulhouse. Vous pourrez y découvrir des spécialités gastronomiques et artisanales du pays. Les fonds récoltés seront transformés en dons. Nous espérons vous y voir nombreux.

Evelyne Brauneisen
Natel International
83 rue Anna Schoenn
68200 Mulhouse
03 89 33 20 16
e.brauneisen@natel.fr
natel.fr

Association Nadyia Espoir
83 rue Anna Schoenn
68200 Mulhouse
Instagram : @nadyia_espoir

SOUTENEZ L'ASSOCIATION NADYIA ESPOIR EN FAISANT UN DON POUR L'ENVOI D'UNE AMBULANCE EN UKRAINE

POURTRAIT

Taldja Belhiacine Aboubakri Sao Cactus France

UNE APPLICATION POUR UNE ORTHOGRAPHE PLUS QUE PARFAITE !



Crédit photo : Francis Kech - francis-kech.com

À l'heure où le débat fait rage autour de l'idée de réformer la langue française, certains se penchent sur une vraie problématique de fond, le niveau de grammaire et d'orthographe est en chute libre. Pas uniquement dans nos écoles, mais en entreprise également. Taldja et Abou ont décidé de reprendre les fondamentaux et lorsque les deux meilleurs amis du monde unissent leur passion et leur savoir-faire, Molière ne peut être que fier du résultat !

Abou et Taldja sont un peu comme deux pièces d'un même moteur qui sont faites pour fonctionner ensemble. Amis depuis la plus tendre enfance, ils ont des parcours aussi atypiques qu'inspirants et semblent animés d'une soif d'aventure.

Aboubakri, c'est l'écrivain, auteur d'une trilogie de romans fantastiques inspirés par l'univers du manga (Ultimate Terranova) ainsi que d'un recueil et de nouvelles et de poèmes (des ténèbres à la lumière). Il a d'abord travaillé plusieurs années à la bibliothèque municipale de Belfort, avant de proposer ses services comme relecteur correcteur sur tous types de texte.

Taldja a 33 ans et c'est une businesswoman. Elle épouse cette vocation très jeune et ouvre ses 2 premiers commerces de proximité à Belfort alors même qu'elle passe le Bac. Tandis que d'autres révisent leurs cours, elle fait déjà l'expérience de l'entrepreneuriat. Elle passe ensuite un diplôme d'aromathérapeute spécialisée dans la cosmétologie, un sujet qui la passionne. Mais Taldja ne s'arrête pas là, elle a envie de voyager et de découvrir le monde et tant qu'on y est, développer son propre laboratoire en cosmétologie, Taldja B cosmétiques (Algérie). Le succès ne se fait pas attendre et elle devient numéro 1 dans le domaine. S'en suit un développement vers les Émirats, Dubaï et l'Arabie Saoudite, tout ça pour, finalement, revenir aux sources à Belfort pour continuer à produire, mais en « made in France ». Car Taldja et Aboubakri aiment la France, et tout particulièrement son héritage linguistique.

Dès qu'elle descend de l'avion, elle rencarde Abou et ils se retrouvent pour le traditionnel débrief « où en es-tu dans ta vie ? ». Abou lui parle d'une idée qui le travaille. Il fait le constat suivant :

le niveau d'orthographe est en chute libre dans le pays, que ce soit à l'école, dans les entreprises ou dans les associations. Un peu comme si Molière lui avait envoyé un message à l'aide de l'au-delà, Abou réalise qu'il y a quelque chose à faire, quelque chose de nouveau, d'innovant et surtout de pertinent.

L'idée se porte sur la création d'une application mobile qui aiderait les gens à améliorer leur orthographe, mais il veut quelque chose de ludique, sortir du schéma traditionnel pédagogique pour proposer une expérience utilisateur qui permettrait de faire travailler les sens. Le jeu est vite apparu comme la solution répondant le mieux à cet objectif. Aboubakri parle souvent de ses petits frères qui ont appris l'anglais en jouant à des jeux vidéo. La nécessité de communiquer avec les autres joueurs les avait contraints à assimiler du vocabulaire. Il s'agit d'un apprentissage inconscient et appliqué. Le jeu génère un besoin au niveau du cerveau, l'information que l'on désire apprendre vient alors comme une réponse et est cérébralement validée par l'expérimentation. L'idée est de sortir du théorique pour entrer dans la pratique. On le sait, on apprend mieux une langue lorsqu'on est au contact des gens du pays. Ici, c'est le même principe.

Taldja connaît le talent d'Aboubakri, d'autant plus qu'il l'accompagne dans la rédaction de marque de Taldja B cosmétiques. Elle ne se fait donc pas prier pour rejoindre le projet et apporte immédiatement son expérience et sa vision entrepreneuriale au développement du concept Cactus France. Taldja voit plus loin et pense qu'il faut donner une dimension ludique supplémentaire au jeu, particulièrement lorsqu'il s'agit de cibler un jeune public. L'application va donc permettre d'éditer son avatar, petit personnage fictif avec

lequel on va pouvoir évoluer dans l'interface et qui va permettre à l'apprenant de s'immerger dans le déroulement de la formation. Ce personnage se customise et se personnalise avec divers items en lien avec le football, le basketball, l'univers manga et bien d'autres références génératrices d'affect. Les enfants sont très sensibles à ce genre d'options. Aboubakri est conscient que pour obtenir l'attention du jeune public, il faut s'adresser à eux avec leurs codes. Les adolescents, particulièrement habitués aux réseaux sociaux et au scrolling impulsif, zappent très vite, manquent de concentration et ont beaucoup de difficulté à assimiler des méthodes pédagogiques comme l'apprentissage de l'orthographe qui demande un effort de concentration. C'est un véritable challenge devant lequel, l'éducation nationale est très souvent en grande difficulté. Comme pour les jeux vidéo, si on arrive à créer de l'intérêt, on favorise l'apprentissage.

Aujourd'hui, Cactus France s'adresse donc aux écoles, aux entreprises, aux associations telles que les clubs de foot ou sport en général, aux bibliothèques et d'une manière générale à tous ceux qui ont besoin de remettre à niveau leurs connaissances en orthographe. Le marché de l'emploi est parfois intransigeant et le meilleur profil peut perdre en crédibilité parce que son courrier est truffé de fautes. Cette application répond aussi à un vrai besoin scolaire, lorsqu'on sait que des cours privés de rattrapage peuvent représenter un budget de 60€ ou plus par heure. Le problème est donc bien plus que culturel, il est sociétal. L'application propose jusqu'à 94 règles d'orthographe et plus de 3000 questions.

C'est donc naturellement, lors d'un repas à McDonalds, que nos deux amis ont décidé de s'associer et de mener à bien ce projet. L'image est toute symbolique puisque Cactus France vient récemment de signer un partenariat avec la grande marque de restauration pour intégrer leur outil dans les menus enfants. Une belle piste à exploiter et une affaire à suivre. En tous les cas, chez Open, nous sommes ravis de vous présenter ce duo hors du commun et avons l'immense plaisir de vous annoncer qu'Aboubakri endossera la casquette de chroniqueur pour le magazine Open et présentera très bientôt une rubrique sur le numérique.

D'ici là, relisez-vous bien et si vous souhaitez en savoir plus, téléchargez l'application avec le QR code ci-dessous ou prenez directement contact avec eux !

**Taldja Belhiacine
Aboubakri Sao**

Cactus France
14 rue Herriot
90000 Belfort
contact@cactusfrance.com
06 27 85 88 21
cactusfrance.com

Pour télécharger l'application :



**FAITES-VOUS UNE PLACE
EN TÊTE DE LISTE
DANS LES RECHERCHES
GOOGLE !**

**NOUS BOOSTONS
VOTRE PAGE
GOOGLE BUSINESS PROFILE**

PACK OPTIMISATION

Vérifications et mises à jour
de vos informations

Optimisation éditoriale et rédaction
d'une description optimisée
de votre entreprise

Mise en place
de produits et services

**A PARTIR DE
190€^{HT}**

PACK MENSUEL

Rédaction de posts
présentant votre activité

Mise en avant de vos
événements exceptionnels

Publication régulière
de vos photos

Rédaction de réponses
qualifiées à vos avis clients

100€^{HT}/MOIS

**L'AUDIT DE
VOTRE FICHE
D'ÉTABLISSEMENT
OFFERT** AVEC LE CODE :
OPEN

**PRENEZ RDV
DÈS MAINTENANT !**



KAREDESS
Webeillez-vous !

Karedess.Agency Agence Web & Référencement Local

Sarl S3B05 43 rue Jean Mieg - 68100 Mulhouse

info@karedess.agency tél : 03 89 51 24 61

□□□□ L'ACTUALITÉ OPEN

4 OCTOBRE 2023 - PANTOGRAPHE (KMO - MULHOUSE)

PREMIÈRE SOIRÉE DE LANCÉMENT, PREMIER SUCCÈS !



C'était le 4 octobre 2023, le premier magazine Open voyait le jour au Pantographe de Mulhouse (KMO). Vous étiez 82 personnes à venir participer à cet événement exceptionnel. Au programme, une belle soirée de réseautage professionnel, de belles rencontres et de belles synergies. Nous retiendrons les interventions de Daniel Jakubsak (Club Affaires Nord Franche-Comté), Frédéric Marquet (Manager du commerce et de la dynamique économique - Office du Commerce et de l'Artisanat de Mulhouse), ainsi que Malika Benm'Barek (Directrice de la Régie de Bourtzwiller) et Alfred Jung (Directeur technique / Coach interne chez ESS EIFFAGE). Nous remercions

également Philippe, Delphine et Anthony Beyer pour leur présence et pour s'être prêtés au jeu de la première de couverture d'Open#01. Mais surtout, nous remercions tous ceux qui ont cru et soutenu ce projet, que ce soit par leur présence lors de l'évènement ou par leur soutien à la création du magazine. Une première étape a été réalisée, nous poursuivons maintenant le projet et allons de l'avant pour vous proposer des contenus toujours plus qualitatifs et des événements de réseautage toujours plus aboutis. Mais plutôt que de tenter de résumer cette soirée en mille mots, nous préférons vous partager les images.





OPENWORK LES AFTER WORK OPEN DANS UNE AMBIANCE DÉCONTARCTÉE

Notre objectif à ce jour est de proposer un grand nombre d'événements dédiés à favoriser les rencontres entre entrepreneurs du Haut-Rhin. Pour cela, nous proposons plusieurs formats. Il y a d'abord les événements bimestriels «OPEN» qui permettent de présenter le nouveau magazine à travers une soirée de type cocktail dînatoire. Nous cherchons à faire évoluer ce concept dans des endroits toujours plus insolites et dans des cadres originaux afin de vous procurer la plus belle expérience de réseautage possible. En parallèle de ces événements, nous organisons régulièrement des formats plus simples appelés «OPENWORKS». Ces derniers se déroulent sous un format after work avec une entrée libre et permettent de se rencontrer de façon régulière et de faire évoluer le réseau Open. Vous êtes déjà nombreux à nous suivre et nous sommes désireux de rallier toujours plus d'entrepreneurs vers cette communauté qui se crée.



**NE MANQUEZ PLUS
UN SEUL ÉVÈNEMENT
DU RÉSEAU OPEN
SUIVEZ-NOUS
SUR LINKEDIN !**



PUBLIPOSTAGE LE MAGAZINE OPEN PASSE EN BOÎTES AUX LETTRES

Open est un magazine qui s'adresse aux entrepreneurs, c'est la raison pour laquelle il doit arriver dans leurs mains. Le premier numéro a été intégralement distribué en porte à porte, ce qui nous a permis de rencontrer les gens, d'observer leurs réactions et nous avons été comblés. Le support papier a été très bien accueilli et les gens éprouvent du plaisir à retrouver ce rapport à la lecture. Aujourd'hui, nous voulons aller plus loin. Offrir un contenu qualitatif et attrayant est un impératif, mais nous devons

être en mesure d'assurer que chaque numéro ira dans les bonnes mains. Notre objectif est que 100% des magazines soient lus et distribués aux bonnes personnes. Pour cela, nous avons décidé de franchir un cap et de passer au publipostage plus vite que prévu, car nous ne souhaitons pas attendre davantage. Dorénavant, Open sera distribué en boîtes aux lettres, mais pas n'importe lesquelles. Nous avons réalisé une liste de 2500 entreprises très ciblées qui recevront chaque numéro gratuitement par voie postale. Les 500 autres numéros (édition totale : 3000 exemplaires) seront toujours distribués en mains propres lors d'événements de réseautage professionnel. Cette liste de 2500 entreprises cible et regroupe tous les secteurs de l'économie : industries, artisans, commerçants, sociétés de services, collectivités, etc. Cela nous garantit, ainsi que pour nos annonceurs, une visibilité totale, quel que soit le secteur d'activité.



EXCEPTIONNEL À ROUFFACH



Annnonce réalisée par le magazine Open

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.

**RÉGIME FISCAL DU
DEFICIT
FONCIER**
RÉDUCTION D'IMPÔTS
ANNUELLE DE MINIMUM
3000€/AN*

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

7 SUPERBES LOGEMENTS
AMÉNAGÉS AU CŒUR
DU VIGNOBLE ALSACIEN
DE 22,60 M² À 71 M²



À PARTIR DE
100 000 €
Frais d'agence inclus

+ 1 VÉLO À ASSISTANCE
ÉLECTRIQUE ET
SON PARKING INCLUS

GESTION DE PATRIMOINE TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES ACHAT VENTE LOCATION ESTIMATION GESTION

RETROUVEZ TOUS NOS PROGRAMMES SUR

altiore.immo   

29 rue du Maréchal Lefebvre - 68250 Rouffach

07 70 70 10 07
jce@altiore.immo

ALTIORE
IMMOBILIER