

Jeem

Le Journal Économique de l'Eurométropole de Metz

n°21
FÉVRIER
2026



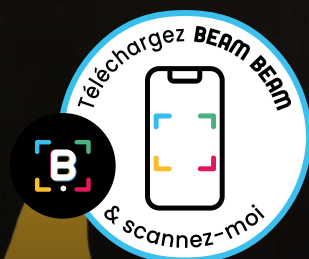
ATTRACTIVITÉ

Lever des fonds : quand les entreprises passent à la vitesse supérieure

Nicolas Marchal (Horra), Stéphane Wagner (All in Box) et Alexi Perrino (Jared) témoignent

ON EN PARLE

LES NOUVELLES
VOCATIONS DU CAMÉO
COMÉDIE CLUB



Les chiffres de l'attractivité

Les frontaliers métropolitains au Luxembourg*

10 700
travailleurs
frontaliers
C'est le nombre
d'habitants du
territoire de
l'Eurométropole
de Metz travaillant
au Luxembourg en
2025, ce qui fait
du territoire l'un
des principaux
pôles résidentiels
de frontaliers en
Lorraine nord.

11,2 %
de la population
active occupée
Plus d'un actif occupé
sur dix dans le territoire
de l'Eurométropole
de Metz travaille au
Luxembourg, illustrant
le poids structurel du
travail frontalier dans
l'économie locale
et les trajectoires
professionnelles des
habitants.

+ 1,7 %
Entre 2024 et 2025, le
nombre de frontaliers
résidant dans le territoire
métropolitain progresse
de 1,7 % : une hausse plus
modérée (**+ 180 personnes**)
que les années précédentes
mais toujours positive.

+ 68 %
sur dix ans
Depuis 2015, le nombre de
frontaliers au Luxembourg
résidant dans l'Eurométropole
de Metz a augmenté de 68 %,
témoignant d'une dynamique
de long terme malgré le récent
ralentissement conjoncturel.

*Retrouvez l'ensemble de ces
résultats dans l'observatoire
territorial transfrontalier publié par
l'AGURAM :

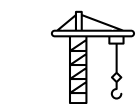


L'emploi salarié dans le territoire de l'Eurométropole de Metz

Au 3^e trimestre 2025, l'emploi salarié privé hors intérim dans l'Eurométropole de Metz s'établit à **81 582 salariés**, un niveau **stable sur un an (0 %)**, tandis que le nombre d'établissements recule légèrement (**7 154, - 1 %**). Les **travailleurs indépendants** poursuivent leur progression, avec **7 883 hors auto-entrepreneurs (+ 1,7 %)** et **10 769 auto-entrepreneurs (+ 5,2 %)**. Le **taux de chômage** atteint **7,3 %**, en hausse de **0,2 point** sur un an, proche du **Grand Est (7,2 %)**

et légèrement inférieur à la France métropolitaine (7,5 %). Par secteur, l'**industrie** affiche une dynamique positive (**6 324 salariés, + 1 %**), tout comme les **hôtels-café-restaurants** (**6 039 salariés, 3,3 %**). À l'inverse, la construction marque le pas (**6 673 salariés, - 1,5 %**), et le **commerce** reste quasi stable (**12 801 salariés, + 0,3 %**). Les **autres services** demeurent majoritaires (**49 745 salariés**) mais s'inscrivent en léger repli (**- 0,4 %**).

Effectifs salariés du secteur privé (hors interim)



CONSTRUCTION

6 673
salariés

- 1,5 %



AUTRES SERVICES

49 745
salariés

- 0,4 %



COMMERCE

12 801
salariés

+ 0,3 %



INDUSTRIE

6 324
salariés

+ 1 %



HÔTELS CAFÉS
RESTAURANTS

6 039
salariés

+ 3,3 %

Par secteurs d'activité

Source : Sources : Urssaf Lorraine ; Insee - 3^e trimestre 2025 et évolution sur un an.

La page « Indicateurs économiques » a été réalisée avec le précieux concours de l'AGURAM

MENTIONS LÉGALES. Éditeur : Agence Inspire Metz, association inscrite au registre des associations du Tribunal d'Instance de Metz sous le volume 176-Folio n°168 ayant son siège 2 place d'Armes J.-F. Blondel, 57000 Metz, représentée par son Président • **N° de Siret** : 832084412 00010 • **Code APE** 79902 • **Conception éditoriale et graphique** : EDI THEMA (Metz) • **Mise en page** : Studio Ancré - studio-ancré.com • **Photos** : Inspire Metz, EDI THEMA, sauf mention contraire • **Couverture** : Jean-Baptiste Mondino • **Impression** : Lorraine Graphic Imprimerie, ZI des Sables, 3 rue Charles Hermitte, 54110 Dombasle-sur-Meurthe • **Directeur de la publication** : Cédric Gouth, Président de l'agence d'attractivité Inspire Metz • **Responsable de la rédaction** : Marina Lallement-Wagner, Directrice de la Communication, agence Inspire Metz • **Rédaction** : Olivier Plantecoste • Cet exemplaire ne peut être vendu • **Dépôt légal** : à parution • **ISSN** : 2802-0197 • **Tirage** : 4 000 exemplaires.



L'agence Inspire Metz, agence d'attractivité au service de l'Eurométropole de Metz, est soutenue financièrement par la Région Grand Est.



L'ÉDITO

ENTREPRENDRE

À chaque page de ce *JEEM* #21, ce verbe se décline : innover, investir, s'adapter, partager, oser, se réinventer... Il réunit des start-up qui scrutent les controverses ESG (critères environnementaux, sociaux et de gouvernance) en 24 heures et des lieux où l'on assemble son propre vin ; des espaces d'incubation qui accélèrent l'avenir et des artisans qui choisissent la voie de la singularité ; des entreprises qui lèvent un million pour transformer un marché et des structures qui accompagnent la montée en compétences de toute une génération. Pour les acteurs économique du territoire, entreprendre n'est jamais un parcours isolé : c'est un écosystème qui stimule, relie, catalyse.

De la MIEEU, nouvelle maison commune de l'innovation et de l'entrepreneuriat, aux réseaux transfrontaliers qui insufflent une ouverture résolument européenne ; des créateurs qui réenchangent le cœur de ville aux cafés, lieux de culture, tiers-lieux et espaces hybrides qui renouvellent les usages : le territoire avance, porté par celles et ceux qui initient le mouvement. Ils cultivent la prise de risque. Ils nourrissent une dynamique où l'économie devient aussi un terrain d'expression, de transmission et d'ambition collective.

Ici, entreprendre c'est accepter la tension constructive du défi, l'exigence de la croissance durable, le pari d'un futur ouvert. C'est comprendre que la vitalité n'est jamais donnée mais toujours produite – par ceux qui tentent, qui échouent parfois, qui réussissent souvent, et qui surtout n'abandonnent pas. Ce magazine en est le reflet : un concentré d'énergies, de parcours, d'innovations, qui témoigne d'un territoire où l'action précède toujours l'intention.

Parce qu'entreprendre n'est pas seulement un verbe. C'est une devise. Une promesse. Et une invitation.

INSPIRE ME
TZ

Sommaire

P.2 | Indicateurs économiques

P.3 | Édito

P.4 | Actualité des entreprises

Alpha Yoda, Village by CA Lorraine,
Le chai

P.7 | On en parle

Les nouvelles vocations
du Caméo Comédie Club

P.10 | Brèves de saisons

Ces entreprises qui font l'actualité

P.12 | Sur Zone

Toujours plus et MIEEU

P.13 | Attractivité

Lever des fonds : quand les entreprises
passent à la vitesse supérieure

P.17 | Entreprise(s) sans frontière(s)

Une année « sarrément » prometteuse

P.18 | Formation

ISEAH : une certaine idée
des ressources humaines

P.19 |

Regards croisés

Seuls et alors ?

Avec Gladys Cordi
(GC Diamonds)
et Justin Bethuys
(Le Coup de Ju)



P.22 | Ça nous intéresse

L'art contemporain a trouvé
son écran

P.23 | Bienvenue

« L'Affaire Laura Stern »,
une fiction d'utilité publique
tournée au cœur du territoire

P.24 | C'est dans la boîte

« Comment j'ai rêvé Stellar Athlete »,
par Jason Sambourg : épisode 1

P.25 | C'est tendance

Au Fox Coffee, la vie de quartier
est dans la tasse

P.26 | Événement & agenda

Cycle « J'innove à Metz et en Moselle »

P.27 | Les J'aime du JEEM

Les choix de Aline
Brunwasser, Présidente
du festival « Le livre à Metz »

AVEC ALPHAYODA, les ESG* passent de la réaction à l'anticipation

Grâce à une intelligence artificielle capable d'analyser en moins de 24 heures les risques ESG des entreprises, AlphaYoda s'impose comme l'un des acteurs émergents d'un secteur en pleine structuration, au croisement de la finance, de la réglementation et de la transformation durable.

Créée officiellement le 26 août dernier, AlphaYoda est le fruit d'un parcours collectif mûri de longue date. « *Quand je parle d'AlphaYoda, je parle d'abord d'une histoire d'amitié* », souligne **Axel Bonaldo**, cofondateur et CEO. La start-up repose sur un quatuor aux profils complémentaires et à l'expérience éprouvée : Cédric de Saint-Léger, CTO, fort de plus de vingt ans d'expertise en big data et intelligence artificielle ; Thomas Lagorce, spécialiste du développement de solutions SaaS pour les institutions financières ; Marion Bitoune, directrice de l'innovation et de la recherche ESG ; et Axel Bonaldo, qui revendique près de quinze années d'expérience en finance durable, acquises entre *private equity*, banque internationale, secteur public canadien et une première start-up de données ESG. « *Nous étions des collègues, puis des partenaires, et surtout des amis avant d'être associés.* »

RÉPONDRE AU BESOIN RÉEL DU MARCHÉ

L'idée d'AlphaYoda est née d'un constat partagé : les ESG sont omniprésents, mais souvent mal outillés. Pendant trois mois, les fondateurs mènent une étude de marché approfondie auprès d'institutions financières et d'entreprises. Le diagnostic est clair : les risques ESG – scandales sociaux, atteintes aux droits humains, défaillances de gouvernance ou incidents environnementaux – ont des impacts financiers et réputationnels majeurs, tandis que les solutions existantes restent largement centrées sur une approche qualitative et réactive. « *Détecter un risque ne suffit plus. Il faut être capable d'en mesurer l'impact financier et, surtout, de l'anticiper.* » Dans un contexte constamment tendu, AlphaYoda évolue sur un marché où Metz est déjà remarquée, notamment avec la présence de SESAMm, acteur reconnu de l'analyse de controverses



Axel Bonaldo veut faire d'AlphaYoda une référence internationale en matière de détection, d'évaluation et de prédiction des risques et controverses ESG.

ESG par l'IA. Un concurrent assumé, mais aussi un marqueur fort. « *Avoir deux acteurs majeurs de l'IA appliquée aux risques ESG sur un même territoire, cela fait sens. Metz est en train de faire émerger un véritable hub sur ces sujets* », observe le dirigeant. Là où AlphaYoda se distingue, c'est par sa capacité à aller au-delà de la détection. Sa solution combine l'identification en temps réel des signaux faibles, l'analyse qualitative experte, la quantification des impacts financiers et réputationnels et une approche prédictive, permettant de passer d'une gestion réactive à une gestion proactive des risques ESG. Un positionnement rendu possible par le traitement massif de données, des modèles propriétaires et une hybridation étroite entre intelligence artificielle et intelligence humaine.

SOUVERAINETÉ, ATOUTS ET ANCRAGE TERRITORIAL

AlphaYoda a fait le choix stratégique de la souveraineté : l'ensemble des infrastructures et des données repose sur des partenaires français ou européens. « *La souveraineté de la donnée est un enjeu clé pour l'Union européenne. Nous sommes aujourd'hui le seul acteur 100 % souverain sur ce segment* », souligne Axel Bonaldo. Autre avantage décisif : la rapidité. Déployée en mode SaaS, la solution est opérationnelle en

24-48 heures et permet, en cas de scandale médiatisé, de livrer alertes et analyses en moins de deux heures.

Dans les jours suivant son immatriculation, AlphaYoda a signé plusieurs clients majeurs – une banque du top 5 français, un acteur international du conseil et un fonds d'investissement luxembourgeois par exemple – confirmant l'intérêt du marché. Parallèlement, ses analyses ont été reprises par des médias spécialisés, jusqu'au *Financial Times*, une reconnaissance rare pour une fintech aussi récente.

Incubée au sein de *The Pool* et accompagnée par Lumena, AlphaYoda a fait le choix assumé de Metz. « *Nous aurions pu nous installer à Paris. Mais Metz offre un écosystème cohérent, une forte visibilité et un réel potentiel de talents*, explique Axel Bonaldo. *En fonction de notre développement, les recrutements à venir se feront localement, avec l'ambition affirmée de contribuer au rayonnement économique du territoire métropolitain.* »

PLUS D'INFOS :
www.alphayoda.com

*« ESG » est un sigle international utilisé par la communauté financière pour désigner les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance qui constituent généralement les trois piliers de l'analyse extra-financière.

VILLAGE BY CA LORRAINE : l'accélération en mouvement

2026 sera-t-elle l'année du rebond ? À Metz-Technopôle, le Village by CA Lorraine, installé au sein de la MIEEU*, se positionne comme un moteur essentiel d'une vitalité retrouvée, fédérant start-up et partenaires autour d'une innovation plus ouverte, plus territoriale et plus collaborative.

Installé dans le bâtiment TELIS à Metz-Technopôle, intégré à la MIEEU, le Village by CA Lorraine joue un rôle de plus en plus central dans l'écosystème entrepreneurial du territoire de l'Euro-métropole. Ni incubateur ni simple pépinière, il représente une plateforme hybride où l'innovation se construit collectivement, à la croisée des start-up, des grands acteurs économiques et des partenaires institutionnels.

UN MODÈLE ORIGINAL

Créé dans la dynamique du premier Village ouvert en 2014, le Village by CA Lorraine s'appuie sur un réseau de **47 implantations en France, au Luxembourg et en Italie**. Ce maillage unique en Europe permet de décentraliser l'innovation et d'offrir un accès direct à un vivier de compétences, de filières et d'opportunités. L'implantation messine en 2024 a renforcé l'ancrage territorial du Village, comme l'explique Pauline Kullmann, Responsable du Village by CA Lorraine : « *Pour un acteur privé comme nous, rejoindre la MIEEU nous offre une visibilité déterminante. Nous sommes complémentaires des offres présentes, avec un accompagnement ultra-personnalisé, particulièrement précieux pour les start-up qui se développent commercialement et qui visent l'international.* »

L'EXPERTISE DE LA POST-INCUBATION

Le Village intervient dans une phase déterminante : **l'après-incubation**, lorsque les start-up, moins subventionnées, doivent franchir un cap structurant. Il s'agit d'aider les entreprises au moment le plus critique. L'accompagnement débute par un diagnostic à 360°, adapté à la maturité de chaque projet. « *Nous arrivons au moment où les entrepreneurs veulent prendre de la hauteur. Notre rôle est de les aider à avancer*



autrement », précise Pauline Kullmann. Ce positionnement s'appuie sur un levier exceptionnel : un réseau de **1 000 start-up, 800 partenaires et 600 alumnis**, faisant du Village le **plus grand accélérateur européen**.

UNE SEULE ÉQUIPE ET UN MÊME NIVEAU D'EXIGENCE

Les implantations de Nancy et Metz fonctionnent comme une **entité unifiée**. Ce fonctionnement transversal garantit un accompagnement homogène et exigeant. **20 start-up** bénéficient actuellement de ce programme, soutenues par **25 partenaires**. Jusqu'à **quatre comités de sélection** sont organisés chaque année selon un principe simple : « *La question que nous nous posons toujours est : sommes-nous capables de les aider ? C'est notre ligne directrice* », souligne Pauline Kullmann.

Depuis 2018, plus de **60 projets structurants** ont été accompagnés, avec la volonté de favoriser de vraies rencontres, dans l'esprit de solidarité et de proximité

qui caractérise le Village. La Place du Village, spécialement pensée pour favoriser les échanges, en est l'un des symboles.

NOUVELLE ANNÉE, NOUVEAUX OBJECTIFS

Après une année 2025 ralentie par le contexte politique et économique, le Village by CA Lorraine aborde 2026 avec détermination. « *Notre raison d'être, c'est le territoire et ses spécificités. Le lien avec le Crédit Agricole facilite l'accès à des financements pertinents, et la force du réseau nous permet d'identifier les bons interlocuteurs au bon moment* », conclut Pauline Kullmann. Avec ses deux implantations, son positionnement original et son réseau puissant, le Village by CA Lorraine s'affirme comme un acteur essentiel de l'attractivité métropolitaine et de la transformation économique du territoire.

PLUS D'INFOS : www.levillagebyca.com

*Maison de l'Innovation, de l'Entrepreneuriat, des Écoles et de l'Université

LE CHAI : le vin autrement*

Et s'il y avait une manière différente de penser le vin ? Avec Le Chai, Samuel Pecastaings fait valoir une offre originale et inédite sur le territoire pour réinventer un secteur en quête de renouveau. Chez lui, le vin se crée, se transforme et se raconte.

Dans un entrepôt du Plateau de Frescaty (bâtiment HM 9), à Augny, là où l'armée entretenait autrefois ses hélicoptères, un parfum de raisin a remplacé l'odeur de métal. Le lieu abrite une petite ruche entrepreneuriale accueillant, entre autres, une brasserie, une biscuiterie et un chai urbain dont le concept étonne autant qu'il intrigue.

Ici, le vin change de statut. Il devient expérience, identité, message – un reflet intime de celui qui le crée. « Les entrepreneurs sont souvent seuls. Et ici, en particulier, on sait que la solution est aussi une affaire de temps », précise Samuel Pecastaings,

le fondateur du Chai. Son projet, mûri depuis longtemps et contrarié par la période Covid, a finalement pris corps en mai 2024. Neuf mois plus tard, les premières bouteilles sortaient des ateliers : l'aboutissement d'un parcours de reconversion inspiré.

Ancien médecin, puis manager hospitalier, Samuel a choisi de tout quitter pour une passion qui ne l'a jamais lâché : le vin. Mais pas n'importe lequel. Un vin relocalisé, raisonné et audacieux, construit à partir des exigences d'une époque où l'environnement, les usages et le consommateur imposent de nouvelles règles. Pour sa première année d'activité, Samuel a élaboré cinq cuvées : deux blancs, deux rouges et un rosé. Bientôt, un effervescent pourrait compléter la gamme, reflet de nouvelles tendances – liées notamment au réchauffement climatique – phénomène auquel le chai doit lui aussi s'adapter. « Face à des vendanges précoces, notre avantage est de pouvoir être réactifs et d'accompagner les vignerons dans cette réalité climatique. » Une conscience systémique qui guide l'ensemble du modèle. Vinifié en appellation Vin de France, le vin du Chai est biologique, les bouteilles en verre recyclé, les colerettes absentes, l'empreinte carbone



Samuel Pecastaings et Alix Faivre, deux passionnés au service de cuvées vertueuses, originales et savoureuses.



4 000
BOUTEILLES VENDUES
sur la première
production.

régulièrement évaluée. Car lorsque les dix tonnes de raisins viennent aussi bien du Gard que de la Moselle, la responsabilité environnementale devient un enjeu central.

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE HYBRIDE ET CRÉATIF

Aujourd'hui, Le Chai produit près de 8 000 bouteilles, avec pour objectif d'atteindre rapidement les 10 000 par an. Si Samuel se décrit comme un « artisan vinificateur », il n'en oublie pas les fondamentaux de son ancienne carrière. « C'est sans doute ma formation initiale qui me pousse à être au chevet du jus. Goûter, ajuster et appréhender le bon moment. » À ses côtés, l'œnologue Alix Faivre apporte un regard technique et sensible, indispensable aux équilibres aromatiques recherchés. Ensemble, ils imaginent des cuvées élégantes où chaque cuve est une base – comme une note de parfum – et où chaque assemblage raconte une histoire. « Ce qui compte, c'est que le consommateur reconnaisse la signature du vinificateur. » Pour cela, de janvier à mars, Samuel sillonne la France pour choisir ses parcelles. « La qualité du raisin est fondamentale. C'est le socle qui permet de créer un vin cohérent. »

Si la vente des bouteilles constitue une part importante du chiffre d'affaires, le modèle économique du Chai repose

aussi sur son volet expérientiel. En proposant des ateliers immersifs, des assemblages pour particuliers et entreprises, où chacun peut découvrir que la vinification est autant une affaire de chimie que de goût. Dans cet esprit, Samuel travaille actuellement avec un restaurateur nancien pour créer une cuvée signature, reflet de sa cuisine. « Ce type de création peut devenir une vraie source d'activité. C'est l'un de nos axes majeurs de développement. »

Le Chai n'a pas grandi seul. Il a été soutenu par Bpifrance, par Initiative Metz pour le prêt à taux zéro, et par Inspire Metz pour la recherche de locaux. Samuel y a ajouté 150 000 euros d'apport personnel, une mise de départ à la hauteur de l'ambition. Et le démarrage est prometteur : 4 000 bouteilles déjà vendues sur la première production, essentiellement grâce au bouche-à-oreille. Au printemps, un nouvel espace viendra enrichir l'écosystème du HM 9 avec l'ouverture du QG (Le Quartier Génial), un lieu de restauration convivial où l'on pourra déguster les bières de la Brasserie des Tuileries, les vins du Chai, et des produits issus du pôle agroalimentaire. Une manière de prolonger l'expérience client et de renforcer les synergies entre artisans.

PLUS D'INFOS : www.lechai-metz.com

*L'abus d'alcool est dangereux pour la santé.

Les nouvelles vocations DU CAMÉO COMÉDIE CLUB

Ouvert en 2024 dans l'ancien cinéma Le Caméo, le Caméo Comédie Club a franchi en moins de deux ans un cap décisif. D'abord identifié comme un nouveau temple du stand-up, il élargit aujourd'hui son champ d'action en développant des offres de coaching en prise de parole pour les entreprises et des parcours de formation à l'éloquence ouverts aux jeunes. Devenu une entreprise culturelle structurante, le Caméo conjugue désormais création artistique, modèle économique hybride et engagement citoyen, affirmant son rôle de levier durable d'attractivité.



Samuel Rkan Tepeli, créateur et directeur du Caméo Comédie Club, entouré de Pauline Gurnari (à droite), avocate au barreau de Metz et Safia Ceylan (à gauche), élève du collège Arsenal.

UN PROJET CULTUREL ANCRÉ DANS LE TEMPS LONG

Dès son origine, le Caméo Comédie Club s'est inscrit dans une logique de pérennité. À la mesure du **bail emphytéotique de 50 ans** que peut faire valoir **Samuel Rkan Tepeli**, créateur et directeur de l'établissement. Son projet structurant a

permis de préserver à la vocation culturelle du lieu tout en l'adaptant aux usages contemporains. Près d'un million d'euros ont été investis pour transformer le site : mises aux normes, création d'une régie technique, modernisation des espaces et conception de salles à jauges multiples, pensées pour la

diversité des formats artistiques. Ce socle immobilier et technique explique en grande partie la montée en puissance rapide du Caméo, devenu en peu de temps un **outil professionnel reconnu**, apprécié des artistes, des producteurs et des diffuseurs.

...

... LE SUCCÈS PUBLIC

COMME MOTEUR ÉCONOMIQUE

Depuis son ouverture, le Caméo a trouvé son public. Avec **près de 30 000 entrées, 200 à 250 spectacles par an** et des taux de remplissage élevés, le modèle repose sur un équilibre maîtrisé entre **têtes d'affiche et talents émergents**. Stand-up, théâtre, humour visuel, burlesque, magie ou formes hybrides composent une programmation volontairement ouverte.

Des artistes reconnus comme **Youssef Hanifi**, humoriste messin à la trajectoire nationale, mais aussi **Smaïn, Booder** ou **Kody**, ont déjà foulé la scène du Caméo, confirmant son attractivité artistique. L'événement **Le Caméo du rire aux Arènes**, organisé devant **4 000 spectateurs**, a marqué un tournant en projetant le Caméo hors de ses murs. Le prochain rendez-vous, le **11 avril**, présenté par **Kody**, s'inscrit dans cette dynamique, avec l'objectif affiché de **doubler le nombre de spectacles d'ici 2027**.

UN ACTEUR IDENTIFIÉ À L'ÉCHELLE NATIONALE ET SANS FRONTIÈRES

En deux saisons, le Caméo Comédie Club est devenu un lieu

« Du one-man-show au concours d'éloquence, de l'expérience spectateur à la prise de parole en entreprise, le Caméo est aussi un lieu où l'on apprend à s'exprimer, à convaincre et à faire collectif. »

SAMUEL RKAN TEPELI,
DIRECTEUR DU CAMÉO COMÉDIE CLUB

bien identifié sur la scène nationale, régulièrement cité sur les réseaux sociaux et relayés par les artistes eux-mêmes. Cette visibilité cautionne la direction artistique de Samuel Rkan Tepeli qui défend une programmation **ouverte sur le monde**, rappelant que **l'humour n'a pas de frontières**. Artistes tunisiens, turcs, espagnols, italiens ou portugais figurent régulièrement à l'affiche, rencontrant un succès porté par la richesse des diasporas présentes sur le territoire. Une dimension internationale assumée, qui renforce la fonction du Caméo comme **lieu de rencontre, de reconnaissance et de partage des cultures**.

QUAND LA SCÈNE DEVIENT UN OUTIL POUR L'ENTREPRISE

Fort de cette assise artistique et publique, le Caméo Comédie Club engage aujourd'hui une **diversification stratégique en direction des entreprises**, bien au-delà des formats classiques de team building. Le lieu développe une offre de **séminaires originaux**, fondée sur la scène comme espace d'expression, de mise en lumière des opinions et de confrontation constructive des idées.

Ici, la culture d'entreprise s'explore autrement : par la **prise de parole**, le travail sur la posture, la narration, l'écoute et la singularité de chacun. Accompagnés par des professionnels issus de la programmation du Caméo,



Prise de parole en entreprise : Redouane Saboudi et Pauline Gurnari, avocats au barreau de Metz, connaissent le poids des mots.



Jarod Khelifi, élève du collège Arsenal, Margot Steinhoff, et Safia Ceylan, élève du collège Arsenal, en route pour les concours d'éloquence.

dirigeants et collaborateurs expérimentent une approche où la dimension scénique révèle autant les dynamiques collectives que les personnalités individuelles. Un cadre immersif qui favorise la cohésion, l'intelligence émotionnelle et la confiance, tout en valorisant la diversité des points de vue.

En faisant entrer l'entreprise sur scène, le Caméo propose une **expérience différenciante**, à la croisée de la formation, de la culture et du développement humain, inscrite dans un lieu emblématique de l'art oratoire contemporain.

FORMER DES CITOYENS

Autre axe structurant de ce développement : l'engagement en faveur de la **jeunesse et de la citoyenneté**. En s'associant au concours d'éloquence « **Le Trac à l'Assemblée nationale** », le Caméo affirme sa vocation de **lieu de transmission par la parole**. Ateliers intensifs, travail sur la voix, la gestuelle, l'argumentation et la confiance en soi permettent aux participants, dès 15 ans, de structurer un discours et de défendre une idée jusqu'à une finale organisée à l'Assemblée nationale.

Au-delà de la performance, l'enjeu est profondément civique : **reconnecter les jeunes aux valeurs républicaines**, leur donner des outils

d'expression et une place dans le débat public. Une démarche pleinement cohérente avec l'ADN du Caméo, où l'humour et l'art oratoire sont envisagés comme des **vecteurs d'émancipation, de réflexion et de lien social**.

Un concours **ouvert à tous les jeunes**, quels que soient leur situation, leur formation ou leur niveau d'études. Parce que l'éloquence ou l'art oratoire est un **talent intrinsèque** : l'aisance à l'oral, le goût des mots et la capacité à porter un

discours ne relèvent pas d'un cursus, mais d'une sensibilité qui mérite d'être révélée et travaillée.

Dans cette perspective, le Caméo Comédie Club veut associer à son projet les **maisons de quartier**, les **centres socio-culturels** et l'**Université de Lorraine**, en particulier l'**UFR de Droit**, terre naturelle de joutes oratoires et de futurs talents du verbe.

LE RIRE COMME INFRASTRUCTURE SOCIALE

Au-delà des chiffres et des nouvelles offres, le Caméo Comédie Club s'impose comme un **lieu de la parole vivante**, où le rire devient un langage commun. Un espace où l'on apprend à s'exprimer, à écouter, à transformer l'expérience individuelle en récit collectif.

« *Parce que le rire nous réunit, parce que le besoin de raconter notre histoire est universel* », résume Samuel Rkan Tepeli. En conjuguant création artistique, formation, événementiel et transmission, le Caméo dépasse désormais le cadre du spectacle pour devenir une **infrastructure culturelle et sociale**, inscrite dans le temps long. En 2026, le Caméo Comédie Club n'est plus seulement un succès artistique. Il est l'exemple abouti d'une **entreprise culturelle mature**, capable d'évoluer sans renier son ADN : faire de la scène un lieu où l'on fait société.

CONTACTS & NOUVELLES OFFRES

• Offre entreprises – Séminaires & prise de parole

Séminaires sur mesure, coaching en art oratoire, team building scénique

✉ cameocomedie.info@gmail.com

📍 www.cameocomedieclub.com

☎ 09 74 13 21 22

• Jeunesse & concours d'éloquence

Ateliers de préparation et participation au concours « **Le Trac à l'Assemblée nationale** »

✉ cameocomedie.info@gmail.com

📍 www.lettrac.fr

📍 Caméo Comédie Club,
24 rue du Palais,
57000 Metz



LA MAXE, nouveau pôle stratégique des supercalculateurs en France



L'entreprise Eclairion, spécialiste français de l'hébergement de supercalculateurs, s'apprête à investir 2,5 milliards d'euros en France d'ici quatre ans, dont 2 milliards exclusivement en Moselle. Deux data centers de nouvelle génération devraient voir le jour à Richemont, au sud de Thionville, et à La Maxe, au nord de Metz, sur d'anciennes friches industrielles EDF pour soutenir le déploiement du premier cluster de la licorne française @Mistral AI spécialisé dans l'intelligence artificielle générative. Un choix stratégique, lié à la **proximité immédiate de postes haute tension**, indispensable à ces infrastructures énergivores. Au-delà de la réhabilitation de sites industriels, le projet positionne le territoire comme **un pôle majeur du numérique et du calcul haute performance** au service de l'IA, de la recherche et de l'industrie.

À la clé : **emplois qualifiés, flux d'investissements durables et rayonnement technologique renforcé** pour le territoire métropolitain et le nord mosellan.



Avec vous !

RETENEZ BIEN CES DATES.

DU 11 AU 13 SEPTEMBRE 2026,

Metz-Magny accueillera Les Terres de Jim, le plus grand rassemblement agricole en plein air d'Europe, organisé par les **Jeunes Agriculteurs de France**. Pour ceux qui s'en souviennent, l'événement avait déjà eu lieu en **2015 sur le plateau de Frescaty**. Plus de **800 bénévoles** seront mobilisés pour accueillir des participants venus de tout l'**Hexagone et des départements et régions d'outre-mer**. Au-delà de la fête, cette édition **2026 portera un message fort : celui d'une filière qui a besoin de reconnaissance et de perspectives**. Dans le **Grand Est**, région la plus agricole de France avec **40 000 exploitations**, **40 % des exploitants ont plus de 55 ans : la transmission et la visibilité de la vitalité des jeunes agriculteurs sont donc au cœur des enjeux**. Entre **valorisation du terroir, innovation et esprit collectif**, **Les Terres de Jim 2026 s'annoncent déjà comme un événement d'utilité publique**.

IBIS STYLES METZ, nouvel atout hôtelier du centre-ville



Depuis le **27 janvier**, à la place de l'ancien immeuble de la CPAM, rue Haute-Seille, s'est ouvert le **nouvel Ibis Styles Metz Centre** : un investissement de **11,5 millions d'euros** porté par le groupe Heintz Immobilier & Hôtellerie. Avec **86 chambres**, un parking de 36 places et des bornes de recharge électrique, l'établissement renforce la capacité d'accueil du territoire métropolitain et répond à la montée du tourisme et du tourisme d'affaires. Conçu comme un modèle **d'hôtellerie durable**, le bâtiment affiche une **façade végétalisée de 200 m²**, une isolation renforcée et des équipements basse consommation. À proximité immédiate de la gare et du centre historique, il bénéficie d'un **emplacement stratégique** pour capter

la clientèle transfrontalière et les visiteurs du Grand Est. Ce nouvel hôtel, au **design inspiré de l'identité messine**, complète une offre locale en pleine montée en gamme. Il illustre la **dynamique de reconversion urbaine** de Metz et participe à la vitalité économique du centre-ville, en générant emplois directs et retombées pour les commerces et prestataires du territoire.



Je m'abonne au JEEM

Vous souhaitez vous abonner au magazine économique de l'Eurométropole de Metz « JEEM » ? **Flashez le QR code** et remplissez le formulaire ou envoyez un mail à **info@inspire-metz.com**.

Dans le cadre de la réglementation RGPD, vous pouvez retirer à tout moment votre consentement au traitement de vos données et vous désabonner du « Jeem ». Pour exercer vos droits ou pour toute question, vous pouvez contacter l'agence Inspire Metz à l'adresse suivante : **info@inspire-metz.com**





TROPHÉE MC6 : Remorize remporte la mise

Metz-Technopôle a accueilli, le 26 novembre, la finale du **Trophée MC6**, concours annuel organisé par le **Club Metz Eurométropole** pour valoriser l'innovation portée par les étudiants, chercheurs et jeunes entrepreneurs du territoire. Devant un jury de professionnels, six équipes finalistes ont présenté des projets mêlant technologie, usages et impact sociétal. Le **1^{er} prix** a été remporté par **Remorize** (Timothé Chardin-Thiebaut), solution d'apprentissage intelligent s'appuyant sur les sciences cognitives pour améliorer la mémorisation. Le **2^e prix** revient à **Way** (Maxime Masson), application facilitant les déplacements urbains, tandis que le **3^e prix** distingue **Tesselia** (Estelle Depaix), projet d'optimisation logistique par modélisation algorithmique. Le public a également pu voter en ligne, attribuant le **e-Trophée** au projet **Trooky** (José Coio), plateforme dédiée au troc entre particuliers. À noter que Biocyane (Mahamat Souamine) a reçu le prix « Innovation durable », financé par La Poste Groupe et que le projet Archis Floralis (Anaëlle Lainé) s'est vu attribuer le prix « Innovation au féminin » financé par Capgemini Engineering. Cette édition confirme le dynamisme de l'écosystème métropolitain, où l'innovation étudiante trouve un environnement propice pour se développer et rencontrer ses premiers partenaires économiques.

Une maison POUR LES SOIGNANTS



Le territoire de l'Eurométropole de Metz accueille désormais la **Maison des Soignants**, située **13 rue de la Gendarmerie**.

Un lieu inédit conçu pour soutenir les personnels de santé **particulièrement sollicités et essentiels au territoire**.

Porté avec l'Agence Régionale de Santé Grand Est et

les Communautés Professionnelles Territoriales de Santé de Metz et Environs, cet espace propose accompagnement psychologique, ateliers de prévention, temps de récupération et ressources dédiées. Après Paris, il s'agit de la **deuxième Maison des Soignants ouverte en France**. Ce dispositif rare répond à un **enjeu d'intérêt général** dont l'objet crucial est de préserver celles et ceux qui assurent la continuité des soins dans un contexte de forte tension. Avec cette implantation, le territoire métropolitain devient l'un des territoires pionniers à se doter d'un outil structurant pour **prendre soin de ceux qui soignent**.

VIVATECH 2026 :

le Grand Est mobilise
ses meilleures entreprises
innovantes



Le salon VivaTech fêtera ses 10 ans du **17 au 20 juin 2026** à Paris, avec une édition XXL placée sous le signe de l'IA, de la souveraineté technologique, du business et de la tech responsable. À cette occasion, la région Grand Est, en partenariat avec quatre collectivités, parmi lesquelles l'Eurométropole de Metz, accompagnera près de **40 entreprises innovantes**, dont au moins cinq sont issues du territoire de l'Eurométropole de Metz. Un appel à manifestation d'intérêt est ouvert du **9 février jusqu'au 4 mars 2026 à 18h** pour sélectionner les **PME et start-up** régionales. Sont éligibles les entreprises porteuses d'un produit ou service innovant, engagées dans les transitions numériques, industrielles, écologiques, santé ou bioéconomie. La participation comprend un stand équipé, quatre pass d'accès, un programme de préparation et une visibilité renforcée, pour une contribution forfaitaire et préférentielle de **999 € HT** par entreprise. Une opportunité stratégique pour gagner en visibilité, nouer des partenariats et accélérer son développement à l'international.

Pour plus d'information et pour candidater, rendez-vous sur le site de l'Eurométropole, rubrique Actualités, dès le 9 février 2026.



NOUVEAU SET, NOUVEAUX MATCHS

Quelques mois après la disparition du Moselle Open, la capitale mosellane accueillera en novembre 2026 un **nouveau tournoi ATP Challenger 125**, organisé par la Fédération française de tennis. Installé aux Arènes de Metz du 16 au 22 novembre, ce rendez-vous international prolonge une histoire sportive déjà bien ancrée dans le territoire. Aux côtés du Thionville Open, il renforce la visibilité de la Moselle sur le circuit professionnel et dans l'accueil de grandes manifestations sportives. Au-delà du spectacle, ce type d'événement constitue aussi un temps fort pour l'économie locale : accueil de délégations, rencontres professionnelles, mise en réseau des acteurs et opportunités d'affaires.



LA MIEEU : quand le cœur des entreprises bat plus fort

À Metz-Technopôle, la Maison de l'Innovation, de l'Entrepreneuriat, des Écoles et de l'Université (MIEEU) s'est imposée comme une adresse centrale pour entreprendre et innover. Un lieu fédérateur, conçu pour simplifier les parcours des porteurs de projet et faire converger les forces économiques, académiques et entrepreneuriales.

Installée depuis mai 2024 au premier étage du bâtiment TELIS, au 1 rue Marconi, la MIEEU déploie près de **1 500 m²** dédiés à l'accompagnement des projets de création et de développement d'entreprises. À l'entrée de la zone d'activité de Metz-Technopôle, elle bénéficie d'un environnement stratégique mêlant entreprises innovantes, écoles d'ingénieurs, centres de formation et laboratoires de recherche. Un positionnement en parfaite continuité avec la vocation historique du Technopôle messin, pensé comme un lieu de dialogue entre université, recherche et monde économique.

Dès sa conception, la MIEEU a été imaginée comme un espace ouvert et décloisonné. Espaces de coworking, bureaux partagés, salles de réunion, zones d'accompagnement et espaces événementiels s'articulent pour favoriser les échanges et accélérer les projets. L'objectif est clair : **rendre l'écosystème entrepreneurial plus lisible** et proposer un **point d'entrée unique**, capable d'apporter des réponses et une orientation à chaque étape du parcours entrepreneurial.

Cette organisation repose sur une **concentration volontaire d'acteurs complémentaires**. Structures d'accompagnement, incubateurs, université et collectivités y travaillent en proximité, tout comme les réseaux de financement. **Réseau Initiative Metz, Réseau Entreprendre Lorraine, France Active Lorraine, Alexis Grand Est, Le Village by CA** et la **SODIV** couvrent ensemble un large spectre de solutions financières – des prêts d'honneur aux fonds propres, en passant par la garantie bancaire et l'accompagnement stratégique. Une approche globale d'autant plus pertinente que près de **70 % des porteurs de projets ne bénéficient**



pas d'accompagnement, alors même que les projets suivis affichent des **taux de pérennité élevés : 80 % à trois ans, près de 70 % à cinq ans**.

DES SYNERGIES CLÉS

Plus de **1,4 million d'euros** ont été mobilisés pour permettre l'ouverture et l'aménagement du site, financés par la SEM Metz Techno'pôles, tandis qu'un soutien annuel de **124 000 €** a été consacré en 2025 à l'accompagnement des créateurs. La traduction concrète des moyens mis en œuvre tournés vers l'efficacité et l'impact territorial. La MIEEU est aussi devenue un **lieu d'implantation pour des entreprises innovantes**. **Improvheat, Next One, Serentis** ou encore **Refacto-Circlz** ont choisi d'y installer leurs équipes, profitant d'une offre de **bureaux modulables** et d'un véritable **parcours résidentiel**, permettant aux jeunes entreprises de se développer sans quitter l'écosystème.

L'innovation technologique est l'un des marqueurs forts du site. L'incubateur **The Pool** accompagne les start-up du territoire, tandis que la **French Tech Est**, dont le siège régional est installé à la MIEEU, fédère **800 start-up à l'échelle du Grand Est**, dont **43 en Moselle**, renforçant la visibilité de l'écosystème messin. La présence universitaire y est tout aussi structurante, avec le **PEEL – Entrepreneuriat Étudiant**, qui a accompagné **676 étudiants-entrepreneurs** sur une seule année universitaire, positionnant Metz parmi les références nationales du réseau PEPITE (nouveau record national).

En 2026, la MIEEU franchira une nouvelle étape avec l'installation de **GEBIA² (Grand Est Blockchain et Intelligence Artificielle)**. Présidée par **Laurent Mayer (KryptoStone)**, l'association rassemble des acteurs **de la Tech métropolitaine** autour des enjeux de blockchain, d'intelligence artificielle et de technologies émergentes, comme les cryptomonnaies. Une implantation qui confirme le positionnement de la MIEEU comme **lieu de référence pour l'innovation technologique**.

Lieu d'accompagnement, d'implantation mais aussi de rencontres (161 événements réunissant 2 000 personnes en un an), la MIEEU s'est imposée comme un **véritable bâtiment-totem** de l'entrepreneuriat métropolitain. Un outil public au service de tous les profils de porteurs de projets, pleinement intégré à l'écosystème de Metz Technopôle. Plus qu'une adresse, elle incarne désormais une méthode : celle d'un développement économique fondé sur la proximité, la coopération et l'innovation.

PLUS D'INFOS :

www.metztechnopoles.fr/mieeu

LEVER DES FONDS : quand les entreprises passent à la vitesse supérieure

Pour de nombreuses entreprises, la levée de fonds permet de transformer l'idée en solution, la solution en produit et le produit en croissance. Mais derrière les chiffres se jouent surtout des trajectoires humaines, des visions portées par des dirigeants engagés et la confiance décisive d'investisseurs prêts à miser sur un potentiel déjà démontré.

L'innovation est la matrice, l'investissement en est la condition ! Dans la vie d'une entreprise, il arrive un moment où l'énergie interne ne suffit plus : le marché s'ouvre, les clients répondent présents, les ambitions grandissent, mais les moyens limitent la progression. C'est précisément à cet instant charnière que la levée de fonds devient un tremplin. Non pas une solution miracle, mais un changement d'échelle assumé. Concrètement, les premières levées pertinentes se situent généralement entre 300 000 et 500 000 euros, avant de grimper à plusieurs millions pour les entreprises déjà structurées. Un seuil qui permet d'amorcer de véritables transformations : industrialiser une technologie, renforcer la force commerciale ou conquérir un marché international.

Encore faut-il être prêt. Une levée se mérite car les investisseurs veulent des preuves, une traction réelle, une vision claire, une équipe solide. Seuls les résultats convainquent. C'est d'ailleurs par ces résultats que se justifie la levée : pitch limpide, indicateurs solides, communication professionnelle et alignement stratégique avec les investisseurs ciblés.

UNE ÉTAPE EXIGEANTE

Lever des fonds, c'est aussi accepter un niveau d'exigence accru : business plan affûté, gouvernance partagée, transparence renforcée. D'où l'importance d'être accompagné – fonds régionaux, réseaux d'appui, incubateurs, banques d'affaires ou cabinets spécialisés – qui jouent souvent un



Nicolas Marchal (Hoorra), Stéphane Wagner (All in Box) et Alexi Perrino (Jared) : des levées de fonds à la mesure du développement de leur entreprise.

rôle déterminant dans la réussite du processus.

Le territoire de l'Eurométropole de Metz en est une illustration significative. SESAMm, Meria, Xtramile, Syslor, UX-KEY ou encore Black Ticket ont, ces dernières années, franchi le cap de la levée de fonds pour accélérer leur développement. Leurs trajectoires confirment l'attractivité du territoire et encouragent les dirigeants à envisager cette étape stratégique dès lors que leur modèle est solide et leur ambition assumée.

Dans cet esprit, trois start-up – Jared, All In Box et Hoorra

– viennent elles aussi d'opérer un tournant clé. Leurs levées comprises entre un et un peu plus d'un million d'euros témoignent de la vitalité entrepreneuriale locale et de la capacité de l'écosystème à soutenir des innovations répondant à des besoins nouveaux.

PLUS D'INFOS :



Éditée chaque année en partenariat avec La French Tech, l'édition de **L'Observatoire Blue Omingmak** des levées de fonds est une mine d'information pour les CEO de start-up qui s'apprentent à lever des fonds.

JARED : l'éducation financière accessible à tous

Jared veut changer durablement la relation que chacun entretient avec son argent. La start-up facilite l'accès au conseil financier en aidant chacun à identifier ses besoins et à trouver le bon professionnel au bon moment, à la manière d'un « Doctolib de la finance ». Un service d'intérêt général qui s'appuie sur la technologie pour rendre la pédagogie financière simple et accessible. Rencontre avec Alexi Perrino, son fondateur.

Votre solution vise à démocratiser l'éducation financière grâce à une approche assistée et inclusive. À quel moment avez-vous compris que, pour changer réellement l'échelle de votre impact, une levée de fonds devenait indispensable ?

Alexi Perrino : Nous avons compris que, pour changer l'échelle de notre impact, il fallait passer un cap. Construire le « Doctolib de la finance », c'est créer un nouveau métier : un assistant qui comprend les besoins de chacun, les guide et les connecte aux bons experts. Cela demande un mélange de technologie, de savoir-faire métier et de compréhension fine des usages. C'est un développement long, exigeant, qui nécessite de s'entourer et donc d'être financé.

La gestion de l'argent touche un public très large, mais aussi très hétérogène. Comment avez-vous convaincu les investisseurs que Jared pouvait à la fois répondre à un besoin universel et construire un modèle viable, scalable et attractif ?

A. P. : Nous n'avons pas seulement présenté une vision, nous avons montré des signaux clairs : l'intérêt massif du public pour nos contenus, notre croissance très rapide sur YouTube, et la recherche de solutions du côté des professionnels. Tout cela prouve que la demande est là. Ensuite, nous avons démontré que le modèle est doublement scalable : côté utilisateurs, grâce à un assistant automatisé ; côté professionnels, via un système de mise en relation très efficace. C'est cette combinaison qui a convaincu.

Vous défendez l'idée que tout le monde mérite un accompagnement dans la gestion de son argent. Quelle lacune majeure du marché actuel vous a le plus motivé à créer Jared ?

A. P. : Ce qui m'a frappé, c'est le fossé grandissant entre l'offre et la demande. Les Français n'ont jamais eu accès à autant de produits, d'informations, de contenus... mais paradoxalement, ils n'ont jamais été aussi seuls face à leurs décisions financières. 85 % de la population n'a aucun accompagnement. Et pendant ce temps, 400 à 500 cabinets se créent chaque année, tous confrontés au même défi : trouver des clients. Jared répond à ces deux problèmes en apportant clarté, pédagogie et connexion.

Votre vision repose sur une assistante financière qui accompagne sans jamais juger. Comment avez-vous conçu l'expérience utilisateur pour qu'elle soit à la fois pédagogique, accessible et adaptée à la réalité quotidienne des utilisateurs ?

A. P. : Nous avons construit Jared en partant du terrain. Des professionnels nous accompagnent au quotidien, nous échangeons très souvent avec des conseillers pour comprendre leurs besoins, et nous analysons ce que les utilisateurs recherchent via nos campagnes de test. À chaque étape, nous retravaillons l'expérience pour qu'elle reste pédagogique, accessible et vraiment utile.

PLUS D'INFOS : <https://jared.finance>

Fondée par Alexi Perrino, le Family Office Siliance Capital et le start-up studio Lumena, la start-up messine **Jared** s'est spécialisée dans l'accompagnement financier accessible au grand public, en combinant analyse automatisée, conseils structurés et une interface pensée pour simplifier la gestion du quotidien. Une première levée de fonds d'un million d'euros, réalisée entre 2023 et 2024, a permis à l'entreprise de structurer ses phases alpha et bêta, d'affiner sa technologie et de poser les bases de son assistant financier. Une seconde levée, qui sera prochainement annoncée, lui donnera les moyens d'accélérer la mise sur le marché de sa version publique et d'amorcer son déploiement à plus grande échelle.



ALL IN BOX : le marketing clé en main pour les commerces physiques

All in Box simplifie et démocratise le marketing local. La plateforme combine IA générative, outils simplifiés et présence d'un chargé de compte dédié, permettant à chaque commerce physique d'être conseillé, accompagné et visible. Questions à Stéphane Wagner, chef d'entreprise créatif et visionnaire

La montée en puissance d'All in Box nécessite à la fois du développement technologique et du déploiement commercial. Qu'est-ce qui vous a convaincu que la levée de fonds était le bon levier pour accélérer, plutôt qu'une croissance plus progressive ?

Stéphane Wagner : All In Box est née d'un constat très opérationnel : les commerces physiques, les espaces de loisirs ou encore les zones touristiques ont un besoin immédiat de visibilité, de trafic et de performance, mais ils n'ont ni le temps, ni les compétences, ni les moyens de structurer seuls une stratégie marketing efficace. Nous aurions pu choisir une croissance progressive, mais cela aurait limité l'impact de la solution et ralenti son adoption à un moment clé pour le commerce de proximité.

La levée de fonds s'est imposée lorsque nous avons atteint un double point de validation : d'une part, la preuve de valeur sur le terrain auprès de commerçants, d'exploitants et, d'autre part, une technologie suffisamment mature pour être industrialisée. Lever des fonds, c'était assumer une ambition claire : passer d'un bon outil à une infrastructure marketing nationale, capable d'accompagner massivement les zones de fréquentation intensive physiques dans leur transformation.

Comment avez-vous démontré aux investisseurs qu'une solution marketing clé en main dédiée aux commerces physiques – un marché longtemps délaissé par l'innovation – pouvait générer un véritable potentiel de croissance ?

S. W. : Justement parce que ce marché a été délaissé. Pendant des années, l'innovation marketing s'est concentrée sur les grandes marques et le e-commerce, laissant de côté des millions de commerces locaux pourtant essentiels à l'économie réelle et aux territoires.

Nous avons démontré le potentiel de croissance par trois éléments très concrets : des usages simples mais récurrents ; des performances mesurables en trafic et en visibilité ; une capacité à mutualiser la technologie tout en restant extrêmement local.

Les investisseurs ont compris qu'All In Box ne vend pas une promesse abstraite, mais une solution activable, connectée aux réalités du terrain, avec un modèle duplicable à grande échelle. Le commerce physique n'est pas un marché en déclin : c'est un marché en attente de solutions adaptées.

Votre IA ne remplace pas l'humain mais le guide. Comment êtes-vous parvenu à trouver le bon équilibre entre automatisation, créativité et accompagnement personnalisé ?

S. W. : Nous sommes partis d'un principe simple : dans le commerce physique, la relation humaine reste centrale. L'IA n'a pas vocation à se substituer à cette relation, mais à la renforcer. Chez All In Box, l'IA analyse l'environnement local, propose des contenus, structure les campagnes et mesure leur efficacité. Elle fait

Aux commandes d'**All In Box**, on trouve aujourd'hui **Vincent Arnould** et **Stéphane Wagner**, qui portent ensemble une solution inédite de marketing automatisé destinée aux commerces, aux centres-villes et aux gestionnaires d'espaces commerciaux. Leur récente levée de fonds – **plus d'un million d'euros** – constitue un accélérateur majeur : elle permettra de renforcer les équipes, structurer les opérations, étendre le réseau de clients et préparer un déploiement national d'envergure.

gagner du temps, sécurise les décisions et évite les erreurs classiques. Mais la créativité, l'arbitrage et la compréhension fine du trafic consommateurs restent portés par l'humain.

Cet équilibre est le fruit de notre ADN : nous venons du terrain, de l'expérience client, du retail, pas d'un laboratoire déconnecté. L'IA est un copilote, pas un pilote automatique.

L'existence d'un chargé de compte dédié est un atout rare. Comment ce modèle vous permet-il de démocratiser des pratiques marketing normalement réservées aux grandes marques ?

S. W. : Chez All In Box, il ne s'agit pas de « chargé de compte », mais de « coach en marketing » ! Les grandes marques ont des équipes, des agences, des outils complexes.

Le commerce de proximité, lui, est souvent seul face à ces enjeux. Le coach en marketing dédié est la clé de cette démocratisation. Il traduit la technologie en actions concrètes, accompagne le commerçant, l'exploitant ou le donneur d'ordre dans la durée et adapte la stratégie à sa réalité. C'est ce qui permet à un indépendant ou à un petit réseau d'accéder à des pratiques jusque-là réservées aux grandes enseignes : pilotage de campagnes, analyse de performance, activation multicanale. All In Box ne se contente pas de fournir un outil : nous apportons une méthode, un cadre et un accompagnement. C'est cette combinaison qui crée de la valeur durable.

PLUS D'INFOS :
www.allinbox.com



HOORA : le divertissement mobile sans téléchargement

Hooragames transforme l'accès au jeu mobile : un geste, un flux de jeux, aucune attente. En s'affranchissant du modèle du téléchargement, la start-up fait entrer le gaming dans une nouvelle ère, portée par la rapidité et la fluidité. Une ambition réjouissante à la mesure d'un marché parfaitement identifié par Nicolas Marchal, l'un de ses fondateurs.

Hooragames vient de lever 1,1 million d'euros pour accélérer son déploiement. Comment avez-vous identifié que c'était le moment stratégique pour passer d'une traction prometteuse à une accélération financée ?

Nicolas Marchal : On a décidé de lever au moment où on a senti qu'on touchait les limites de ce qu'on pouvait faire avec nos moyens du moment. La traction* était là, les premiers chiffres étaient solides, mais notre vision allait plus loin que ce qu'on pouvait mettre en œuvre.

On avait une feuille de route claire, notamment avec une projection vers le marché américain, qui reste le marché clé du jeu mobile, mais pas les ressources pour avancer au rythme nécessaire. La levée s'est donc imposée comme le bon levier pour accélérer au bon moment.

Dans un marché du gaming extrêmement concurrentiel, comment avez-vous présenté aux investisseurs la singularité de votre modèle – inspiré du « scroll » – et son potentiel d'attractivité auprès des jeunes audiences ?**

N. M. : On est parti du constat que les stores*** mobiles ont très peu évolué depuis leur création, alors que les usages ont été bouleversés par des plateformes comme TikTok. Les jeunes ne veulent plus chercher ou télécharger, ils veulent ouvrir, scroller et jouer immédiatement. On a présenté Hooragames comme la réponse logique à cette évolution : une seule app, un flux de jeux instantanés, sans aucune friction. Ce qui a convaincu les investisseurs, ce n'est pas seulement le « scroll du gaming », mais le fait qu'on s'aligne sur des comportements déjà ancrés chez la Gen Z.

Votre concept revisite complètement l'usage : jouer sans télécharger. Quelle frustration utilisateur avez-vous ciblée en premier pour bâtir une expérience aussi fluide et immédiate ?

N. M. : La première frustration, c'est le temps perdu entre l'envie de jouer et le moment où on joue vraiment. On la connaît tous : on voit un jeu, on clique, on attend, on installe... et on finit par jouer deux minutes. On a voulu

s'attaquer à ça en priorité. L'objectif était de réduire au maximum ce « time to fun »****. Sur Hooragames, l'idée est simple : on ouvre, on scrolle, on joue. Si un jeu ne plaît pas, on passe au suivant en une seconde, sans rien installer ni désinstaller. Cette fluidité, presque évidente une fois qu'on l'a vécue, c'est ce qu'on a voulu construire dès le départ.

Hooragames ambitionne de devenir un écosystème à la Spotify. Comment construisez-vous un modèle durable, qui profite à la fois aux joueurs, aux créateurs et à la plateforme ?

N. M. : On raisonne vraiment en écosystème, parce que si un seul des trois acteurs est perdant, le modèle ne tient pas. Pour les joueurs, la promesse est simple : un accès rapide, varié et sans friction à des milliers de jeux, avec une expérience qui s'améliore au fil de leurs usages. Pour les créateurs, l'enjeu, c'est surtout la distribution. On leur apporte une visibilité qu'ils auraient du mal à obtenir seuls, et un cadre pour monétiser leurs jeux sur la durée, bien au-delà du simple lancement sur un store. Et pour Hooragames, la valeur vient de notre capacité à organiser cet ensemble, à recommander le bon jeu au bon joueur et à proposer des modèles de revenus cohérents sans dégrader l'expérience. Si les joueurs restent, que les créateurs gagnent en exposition et en revenus, et que la plateforme construit un modèle récurrent, tout le monde y gagne. C'est ça, pour nous, un modèle durable.

PLUS D'INFOS : www.hooragames.com

*La traction est le degré de succès et de croissance d'une start-up.

** Faire défiler verticalement ou horizontalement un contenu numérique à l'intérieur d'une fenêtre graphique.

***Portail en ligne sur lequel il est possible d'acheter et télécharger des logiciels.

****Moment pour s'amuser.

Déployée dans plusieurs pays européens, la solution Hooragames développée par **Romain Mussault** (CEO), avec **Nicolas Marchal** (COO) et **Flavien Marianacci** (CTO) affiche déjà des métriques supérieures aux standards du marché : elle est justement considérée comme l'une des innovations les plus marquantes du moment dans le divertissement mobile. La **levée de 1,1 M€** marque une étape clé pour consolider sa technologie, développer des fonctionnalités communautaires et préparer une expansion internationale déjà en cours, notamment vers les États-Unis. Une trajectoire qui fait de Hooragames l'un des acteurs les plus ambitieux du divertissement mobile nouvelle génération.



Une année « **SARRÉMENT** » prometteuse

Les entreprises métropolitaines le savent ! Le World Trade Center Metz-Saarbrücken contribue aux échanges internationaux et à la vitalité de l'axe Moselle-Sarre en encourageant les coopérations et les projets à forte valeur ajoutée entre les deux versants de la frontière. Un levier décisif pour les entrepreneurs et pour les territoires de l'Eurométropole de Metz et de Saarbrücken, résolument tournés vers l'innovation et l'ouverture européenne.

Les relations franco-allemandes s'incarnent plus que jamais dans l'axe Moselle-Sarre, devenu un laboratoire exemplaire de la coopération transfrontalière. En 2025, plusieurs rapprochements industriels ont illustré cette dynamique nouvelle, à commencer par les partenariats entre acteurs de la métallurgie et de l'énergie. Le groupe **Saarstahl AG**, fleuron sidérurgique sarrois, s'appuie sur le **projet Mosahyc**, réseau d'hydrogène reliant la Moselle et la Sarre, pour décarboner sa production et sécuriser ses approvisionnements. Ces alliances, mêlant rigueur industrielle allemande et innovation française, symbolisent une complémentarité féconde et un avenir commun durable.

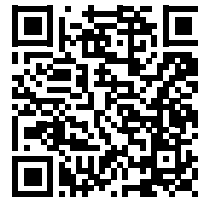
UNE STRATÉGIE ÉCONOMIQUE TRANSFRONTALIÈRE

Au-delà de ces « mariages industriels », c'est une stratégie partagée qui se déploie. Dans cet esprit, la Sarre a instauré un **axe politique et économique dédié** au renforcement des coopérations franco-allemandes. Une ambition que l'Eurométropole de Saarbrücken souhaite incarner en visant le titre de capitale franco-allemande. Par ailleurs, pour consolider la vitalité de l'axe Moselle-Sarre, des dispositifs tels que le **World Trade Center Metz-Saarbrücken**, le **GECT Eurodistrict SaarMoselle** ou encore la **Maison Ouverte des Services pour l'Allemagne (MOSA) à Forbach**, accompagnent les entreprises, favorisent les implantations croisées et fluidifient la mobilité des talents. L'année 2026 devrait consacrer cette ambition commune. De nouveaux projets conjoints dans le numérique, la mobilité, la formation ou les technologies vertes, viendront



prolonger la dynamique. Une manière d'affirmer la qualité de ce **pôle économique transfrontalier majeur** au sein de la Grande Région, véritable moteur efficient d'une coopération européenne pragmatique, inventive et durable. Dans ce cadre précis, le **World Trade Center Metz-Saarbrücken**, avec l'agence **Inspire Metz**, invite les entreprises qui cherchent un relais de croissance en Europe à participer aux événements programmés cette année.

PLUS D'INFOS :



CONTACT :

Evelyne Pellé

☎ 06 35 52 83 01

✉ epelle@inspire-metz.com

Vos rendez-vous WTC Metz-Saarbrücken en 2026



📍 **Découverte du marché allemand (LEARNING EXPEDITION ALLEMAGNE)** pour les entreprises et scale-up de la Grande Région ainsi que les membres des WTC francophones : **25 et 26 février 2026**



📍 **Discover New Markets** avec focus sur le **Canada** en atelier webinaire et présentiel pour découvrir les besoins et les opportunités commerciales d'import, d'export ainsi que les conditions d'implantation sur ce marché : **1^{er} trimestre 2026**



📍 **Deuxième édition du Crossborder Cybersecurity Tour** avec une journée événement autour de conférences, interviews, tables rondes et Pitch à Sarrebruck : le **17 mars 2026** au **chez East Side Fab**. Le volet messin aura lieu en différé au second semestre 2026



📍 **WTCA** : global business forum à Philadelphie, Pennsylvanie, 19-22 avril 2026



📍 **50^e Business Lunch** du **WTC Metz-Saarbrücken** avec un programme exclusif et festif : **été 2026 à Metz**

Une certaine idée

DES RESSOURCES HUMAINES

ISEAH s'impose aujourd'hui comme l'un des acteurs engagés de la cohésion économique et sociale du territoire métropolitain. Sa fondatrice, Sandra Delauzanne, porte depuis plus de vingt ans une vision des ressources humaines attentive aux trajectoires personnelles, pour relier durablement les besoins des entreprises à celles et ceux qui cherchent leur place sur le marché du travail.

Sandra Delauzanne repose son téléphone, esquisse un sourire, puis glisse à Amandine, sa collaboratrice : « C'est bon, on va pouvoir communiquer. Le nouveau siège du Ban-Saint-Martin ouvrira bien au premier trimestre 2026. » Autour d'elles, dans les locaux historiques de la rue Joséphine Cayé à Metz, là où tout a commencé, l'effervescence est palpable : formations en cours, candidats reçus, entreprises rappelées. Et pourtant, tout semble à l'unisson, comme si ce lieu savait absorber l'intensité sans jamais perdre son calme.

À la tête d'ISEAH depuis 2011, Sandra Delauzanne incarne ces parcours construits dans la durée, avec constance et fidélité à leur territoire. Depuis plus de vingt ans, elle travaille aux côtés des entreprises du territoire de l'Eurométropole de Metz et du Grand Est, attentive aux réalités du terrain, aux mutations du marché et aux attentes de celles et ceux qui souhaitent se former ou se reconverter. C'est de cette expérience qu'est né ISEAH, pensé comme un trait d'union entre les besoins économiques et les parcours parfois fragiles de personnes en quête d'un avenir professionnel. « Le modèle traditionnel de la formation ne répondait plus totalement aux besoins du marché. Il fallait plus d'agilité, ouvrir les cadres et surtout trouver des solutions. »

Dès l'origine, les bases sont posées : des formations accessibles toute l'année, ouvertes à tous les profils. Une philosophie inclusive qui trouve un écho particulier lors de la crise sanitaire, période durant laquelle ISEAH développe ses solutions distancielles, confirmant une capacité d'adaptation devenue l'une de ses signatures.

« Les territoires se ressemblent finalement. Ce sont les époques qui imposent leurs défis. » Territoire transfrontalier, l'Eurométropole de Metz présente néanmoins une spécificité forte. « Quand les frontières bougent, les talents aussi. Mais les enjeux restent les mêmes : recruter, former, fidéliser. »

UN ÉCOSYSTÈME EN EXPANSION

Quatorze ans après sa création, ISEAH est devenu un groupe structuré autour de trois entités complémentaires. ISEAH FORMATION, CFA et organisme de formation en alternance, constitue le socle historique. ISEAH FC développe la formation professionnelle continue et la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). ISEAH RH complète l'ensemble en tant que cabinet de recrutement et porte l'ambition de déployer, à l'échelle nationale, un réseau de cabinets de proximité partageant la même vision des ressources humaines.

Les domaines d'intervention couvrent notamment le



Sandra Delauzanne, fondatrice de ISEAH.

commerce, le management, l'immobilier, le médico-administratif, les ressources humaines ou encore les métiers de bouche.

« Trouver des bouchers est aussi difficile à Metz qu'à Lille ou Marseille. Ce qui fait la différence, c'est la proximité et l'écoute. »

Cette dynamique s'accompagne d'un investissement local fort. Le futur siège du groupe, situé au Ban-Saint-Martin, accueillera aussi dès le premier trimestre 2026 l'espace de formation des futurs partenaires du réseau, réaffirmant l'ancrage messin du groupe malgré son développement national. « L'humain reste au cœur de notre métier. Les technologies, y compris l'intelligence artificielle, sont des outils, jamais des substituts à la relation de confiance. »

De Metz à Berck, et bientôt ailleurs, le Groupe ISEAH poursuit une trajectoire discrète, mais solide, fidèle à ses valeurs fondatrices.

PLUS D'INFOS : www.iseah.fr

Chiffres clés

Groupe ISEAH® | Bilan 2025

- 1 670 apprenants formés
- 770 entreprises partenaires
- 96 % de sorties en emploi
- 98 % de satisfaction
- 30 collaborateurs
- 90 formateurs mobilisables



© LUC BERTAU

REGARDS CROISÉS

Seuls ET ALORS !

Justin Bethuys est restaurateur (Le Coup de Ju) et **Gladys Cordi** est coiffeuse (GC Diamonds).

Tous deux font le choix de travailler seul dans deux métiers le plus souvent organisés en équipe. Un choix à contre-courant qui dit autant leur rapport au travail, au lien social, qu'à l'économie très concrète de leur entreprise. Regards croisés avec deux indépendants qui ont décidé d'assumer seuls sans pour autant s'isoler.

Avant de vous lancer seuls, comment en êtes-vous arrivés là ?

JUSTIN BETHUYS : Moi, la restauration, je suis tombé dedans gamin. Ma mère avait un restaurant, j'y ai travaillé pendant des années. J'ai été serveur, j'ai vu les coups de feu, les fins de mois, les fournisseurs, les galères aussi. À un moment, je me suis senti prêt. Mais ce n'est pas un métier qu'on fait par envie passagère. Il faut être convaincu. Sinon, on ne tient pas.

GLADYS CORDI : De mon côté, ça fait trente ans que je suis dans la coiffure. J'ai commencé très jeune, en apprentissage, puis j'ai travaillé dans plusieurs salons. J'ai appris le métier avec les clientes, avec les équipes. La coiffure, c'est technique, mais c'est surtout humain. On ne s'improvise pas coiffeuse.

Pourquoi ce choix de travailler seul, dans des métiers habituellement collectifs ?

G. C. : Au départ, ce n'était pas un choix. J'ai eu jusqu'à trois salons, avec des salariés. J'aime transmettre, former.

Mais avec le temps, recruter est devenu compliqué. Trouver quelqu'un de compétent, impliqué, prêt à travailler le samedi... ce n'est pas simple. À force, j'ai fini par me dire que je serais plus sereine seule. Au moins, je sais ce que je peux faire et jusqu'où je peux aller.

J. B. : Moi, c'est vraiment un choix. Mon resto fait 23 places. Même avec un salarié, je ne ferais pas beaucoup plus de chiffre. Samedi dernier, j'ai fait 70 couverts le midi, tout seul. Embaucher aujourd'hui, ce serait ajouter une charge sans créer assez de valeur en plus. Pour l'instant, ce modèle est le plus cohérent.

Travailler seul, ça change tout dans l'organisation ?

J. B. : Complètement. Ce que le client voit, le service, c'est peut-être 30 % du travail. Le reste, c'est la mise en place, les commandes, les livraisons, la gestion. Restaurateur, cuisinier, serveur, gestionnaire... tout se cumule. Il faut comprendre la TVA, les charges, l'impôt. On apprend vite, souvent sur le tas, et heureusement, on n'est pas seul : l'expert-comptable est indispensable.

...



©LUC BERTAU

« Les clients ne viennent pas seulement pour manger, mais pour l'ensemble : l'accueil, l'atmosphère, le lien. Mon établissement me ressemble. Quand les gens deviennent des habitués, c'est que le projet est compris. »

JUSTIN BETHUYS

●●● **G. C. :** Avec l'expérience, l'organisation devient presque instinctive. Je travaille environ neuf heures par jour, six jours sur sept. Quand on est seule, il n'y a pas de filet. Travailler seule oblige à faire des choix, mais aussi à optimiser son temps sans sacrifier la qualité. Il faut être rigoureuse, ponctuelle, organisée. Mais aussi très à l'écoute, parce que chaque client est différent.

Vos établissements sont aussi des lieux de vie.

J. B. : Oui, clairement. Je travaille en circuit court, avec les commerçants du quartier. Le boucher du marché, le boulanger, le caviste... Je propose une cuisine simple, sincère, parfois audacieuse, avec des produits oubliés comme les abats ou le gibier. Mon restaurant fonctionne comme un bistrot de quartier, une cantine où les habitués viennent autant pour manger que pour discuter. Le Coup de Ju, c'est aussi une ambiance, une effervescence en rapport avec le coup de feu en restauration. Beaucoup de clients aiment s'installer au

comptoir. Ils viennent discuter, passer un moment. S'ils voulaient juste manger vite, ils iraient ailleurs.

G. C. : Le salon, c'est pareil. Les clients viennent « chez Gladys ». Nous sommes dans un registre de familiarité respectueuse, car pour la plupart, ce sont des habitués. Ils apprécient cette relation directe, cette liberté de parole. C'est un salon de quartier où chacun a ses commodités. Je communique peu sur les réseaux sociaux. Je fais confiance au bouche-à-oreille. C'est un choix, et ça correspond à ma manière de travailler.

La reconnaissance est donc essentielle dans votre activité ?

J. B. : Oui. Les clients ne viennent pas seulement pour manger, mais pour l'ensemble : l'accueil, l'atmosphère, le lien. Mon établissement me ressemble. Quand les gens deviennent des habitués, c'est que le projet est compris.

G. C. : Mon salon, c'est un peu ma maison. Travailler seule permet cette proximité. On est partout à la fois, mais on construit une relation durable, presque intime, avec les clients.

Certains diront que vous travaillez « à l'ancienne ». La modernité, l'IA, les nouvelles technologies sont loin de vous ?

J. B. : On peut très bien les utiliser pour la communication, l'aménagement et la décoration intérieure de nos espaces commerciaux ou encore pour mettre au point une recette originale. Mais nos métiers restent profondément humains. Un robot peut faire une carbonade ou une coupe parfaite, mais ce ne sera jamais moi ou Gladys. Les gens viennent pour l'humain, pour l'histoire, pour la présence. Et ça, ce n'est pas remplaçable.

BIO EXPRESS JUSTIN BETHUYS

« J'ai 34 ans. J'ai un BTS Commerce International et une licence en Langues étrangères appliquées. J'ai grandi en Vendée, où le restaurant de ma mère "Le p'tit case" m'a donné envie de m'essayer à la restauration. Fils au pair en région parisienne, j'ai aussi étudié l'anglais à Brighton (UK) avant de partir vivre à Toulouse, entre 2012 et 2015. À Metz depuis fin 2015, j'ai travaillé six ans aux "Trappistes", place de chambre. J'ai acheté mon établissement ("**Le coup de Ju**" au **26 rue des Jardins à Metz**) le 7 janvier 2022 – cinq jours après la naissance de mon fils Gaby – et l'ai ouvert au public le 15 octobre. Depuis, je suis un restaurateur et un papa heureux. Ma fille Lison est née le 2 juillet 2024. »

« Mon salon, c'est un peu ma maison. Travailler seule permet cette proximité. On est partout à la fois, mais on construit une relation durable, presque intime, avec les clients. »

GLADYS CORDI



©LUC BERTAU

Économiquement, qu'est-ce que ce modèle vous apporte ?

J. B. : De la lisibilité. Les charges sont maîtrisées. Si l'activité baisse, j'achète moins. Un salarié au SMIC, c'est environ 2 500 euros par mois, soit 30 000 euros par an. Sur cinq ans, ça permet de constituer un apport pour un deuxième établissement. Aujourd'hui, l'entreprise est rentable parce qu'elle est à la bonne échelle.

G. C. : Nous sommes notre entreprise ! C'est exigeant physiquement, mais ça permet aussi d'épargner et de préparer la suite. On apprend à raisonner simplement : ce qui rentre, ce qui sort. On n'est pas comptable, mais on devient très vite lucide sur son modèle.

La fragilité, c'est vous-mêmes ?

J. B. : Oui, la fatigue est là. Mais la contrepartie, c'est la liberté. J'ai des enfants, s'ils sont malades, je peux rester à la maison. Je peux fermer quand j'en ai besoin. Cette souplesse, elle n'a pas de prix.

G. C. : Je prends deux semaines de vacances par an. Ce n'est pas beaucoup, mais j'ai trouvé mon équilibre. J'aime profondément mon métier. Et j'ai aussi besoin de lui donner du sens, notamment à travers mon engagement associatif au sein du CMSEA, auprès de personnes en situation de précarité.

Et demain ? Comment envisagez-vous la suite ?

J. B. : Travailler seul, ce n'est pas une fin en soi. C'est une étape. D'ici deux ou trois ans, j'aimerais reprendre un établissement plus grand et embaucher. Mais je veux rester à Metz. Mes enfants sont scolarisés ici, ma femme travaille ici. C'est important de travailler là où l'on aime vivre.

G. C. : Je souhaite ouvrir un autre salon, idéalement l'an prochain, du côté de Saint-Avold, tout en conservant celui de Metz. Ce sera un autre modèle, avec une équipe. Le modèle solo permet justement de préparer l'avenir. Entreprendre, c'est évoluer, adapter son outil de travail sans renoncer à l'essentiel.

Travailler seul permet-il de concilier vie personnelle et vie professionnelle ?

J. B. : Cela offre une flexibilité réelle. Mes journées peuvent durer 8 comme 14 heures. Je travaille du mardi au samedi, je prends désormais mes dimanches et un après-midi par semaine, le mercredi, pour mes enfants. J'ajuste en permanence.

G. C. : L'équilibre est fragile mais indispensable. Vie personnelle et vie professionnelle ne doivent pas s'opposer mais cohabiter. Sinon, le modèle ne tient pas.

BIO EXPRESS GLADYS CORDI

« Toute ma vie professionnelle est dédiée à la coiffure : j'ai fait mon apprentissage pendant trois ans jusqu'au CAP, puis j'ai été apprentie deux ans pour obtenir mon brevet professionnel. J'ai ensuite été responsable de salon à Metz, à Saint-Avold, à L'Hôpital. J'ai ouvert mon premier salon à Freyming-Merlebach : une aventure qui a duré six ans puis je suis partie en Suisse, à Genève, pendant deux ans. Enfin, je suis revenue à Metz où j'ai travaillé chez Tchic coiffure jusqu'à la fermeture du salon. J'ai ouvert le mien dans la foulée, "**GC Diamonds Coiffure**" en 2021 ; **au 5 rue de l'Arsenal**, avec l'aide de l'agence Inspire Metz et Alexis Grand Est. »

L'ART CONTEMPORAIN a trouvé son écrin

Metz Art Galerie, première foire d'art contemporain messine, investit Metz Congrès Robert Schuman du 13 au 15 février 2026. Un événement attendu, à la mesure de la sensibilité artistique des métropolitains.

Metz Art Galerie signe l'arrivée de la première foire d'art contemporain de la ville, au cœur de Metz Congrès Robert Schuman, face au Centre Pompidou-Metz. Pensée comme une foire décomplexée et ouverte, Metz Art Galerie revendique une ambition claire : rompre avec l'idée d'un art contemporain réservé aux initiés. Ici, la rencontre avec l'œuvre se veut directe, sensible, accompagnée. La foire assume pleinement un rôle pédagogique : éduquer le regard, susciter la curiosité, et rappeler que l'art est avant tout un espace de partage, non un territoire de codes ou de clivages. Pour cette première édition, une trentaine de galeries ont répondu présent, venues de France, mais aussi des territoires voisins – Luxembourg,

Belgique, Allemagne – dans un esprit résolument transfrontalier. Peinture, sculpture, photographie, dessin, estampe, céramique, verre, art urbain : la pluralité des disciplines compose un panorama riche et accessible de la création contemporaine. Un éventail volontairement large, à l'image des publics auxquels la foire s'adresse : amateurs éclairés, curieux, néophytes, collectionneurs ou simples visiteurs en quête d'émotion esthétique.

CHARLÉLIE COUTURE, INVITÉ D'HONNEUR

À la direction artistique, **Didier Vesse** apporte son expérience et sa vision exigeante, mais inclusive de l'art contemporain. Figure reconnue du paysage des foires en France, fondateur de la première foire d'art contemporain de Nîmes et ancien directeur artistique de rendez-vous majeurs à Lille et Montpellier, il défend depuis toujours une conception de la foire comme espace culturel à part entière. « Une foire où vous découvrirez, au travers des artistes présentés, les différents



mouvements de l'art moderne ou contemporain. Que les visiteurs, collectionneurs, acheteurs se fassent plaisir et participent à la réussite de tous », souligne-t-il, résumant l'esprit qui anime Metz Art Galerie.

Invité d'honneur de cette édition inaugurale, **Charlélie Couture** incarne cette transversalité chère à la foire. Artiste aux multiples pratiques – arts plastiques, musique, écriture, photographie – il symbolise une création libre, décloisonnée, où les disciplines se répondent et s'enrichissent mutuellement. Sa présence donne le ton : Metz Art Galerie ne se contente pas d'exposer, elle provoque des rencontres et des résonances.

Au-delà des œuvres, la

foire affirme une vision collective portée par les galeries eux-mêmes : celle d'un art vivant, en prise avec son époque, capable de toucher des visiteurs aux profils variés. Dans une région transfrontalière de plus de trois millions d'habitants, où la culture fait partie de l'ADN territorial, Metz Art Galerie apparaît comme une heureuse évidence.

Installée dans l'écrin architectural de Metz Congrès Robert Schuman, bâtiment emblématique de modernité et de lumière, la foire bénéficie d'un cadre à la hauteur de ses ambitions. Organisée par Metz Événements, elle entend s'inscrire dans la durée et devenir un rendez-vous structurant du calendrier culturel régional. Un événement à ne pas manquer, parce qu'il raconte autant l'art d'aujourd'hui que l'identité d'un territoire en mouvement.

METZ ART GALERIE

Du vendredi 13 au dimanche 15 février 2026

Metz Congrès Robert Schuman

Billetterie et informations : www.metzartgalerie.com

« L'AFFAIRE LAURA STERN », une fiction d'utilité publique tournée au cœur du territoire

Mini-série en quatre épisodes de 52 minutes, tournée en partie dans l'Eurométropole de Metz, avec le concours de l'agence Inspire Metz, « L'Affaire Laura Stern » s'empare d'un sujet brûlant – les violences conjugales et les féminicides – avec une retenue et une intelligence peu communes. À voir dès février sur France TV.



©RAOUL GILBERT

Créée par **Frédéric Krivine** (*Un village français*) et **Marie Kremer**, la série aborde frontalement ces réalités sans jamais céder à la démonstration ni à la morale plaquée. Le scénario avance sur une ligne de crête, balaie les frontières habituelles du thriller social et accepte le doute comme moteur narratif. Le réalisateur **Akim Isker** assume ce parti pris : « *Mon but était d'essayer de comprendre, de poser des questions sans apporter de réponses.* » Une partition épurée qui met en lumière l'invisible : les silences comme les souffrances hors champ.

De tous les plans, **Valérie Bonneton** porte la série à bras-le-corps. Elle incarne Laura, pharmacienne, mère de famille et fondatrice d'une association d'aide aux femmes victimes de violences conjugales. Son visage dit ce que les mots ne peuvent plus formuler : l'effroi, l'épuisement, la détermination. Tour à tour fragile, spectrale, résolue, l'actrice installe une empathie profonde, jamais démonstrative, incarnant ce doute permanent entre ce que l'on voit, ce que l'on ressent et ce que l'on ose faire. Son regard est nourri par le réel. En amont du tournage, l'équipe a rencontré des associations locales, comme **Inform'elles** à Metz et **Arélia** à Nancy. Certaines victimes ont participé au projet, apportant leur vérité au récit. « *Nous voulions filmer la souffrance des femmes, pas la violence des hommes* », explique Akim Isker. Avec une pudeur et une distance juste, qui donnent à la série sa force émotionnelle.

METZ, DÉCOR DISCRET ET DÉCISIF

Si la série vise l'universalité, elle n'efface pas ses ancrages. Le territoire métropolitain participe pleinement au récit et n'est pas un décor interchangeable. Le choix d'une

ancienne pharmacie du quartier du Sablon, devenue décor central, s'est imposé comme une évidence. « *Il fallait un lieu ouvert sur la ville, visible, presque exposé* », souligne le producteur **Emmanuel Daucé**. Un symbole fort, alors que les pharmacies sont souvent les premiers lieux d'écoute pour les femmes victimes de violences.

L'Affaire Laura Stern rappelle aussi qu'une série est un sport d'équipe. « *Un tournage dépend de chacun de ses maillons* », insiste Akim Isker. Très vite, les frontières se sont estompées entre équipes parisiennes et techniciens locaux. Cette fluidité repose sur un **écosystème territorial structuré** : la série a notamment bénéficié du soutien de la **Région Grand Est**, de l'agence **Inspire Metz**, dans le cadre du **réseau Plato**, avec l'appui du **Bureau des Images Grand Est** et du CNC. Un accompagnement déterminant pour les repérages, la logistique et les conditions de production.

Pour Emmanuel Daucé, la réussite du projet tient aussi à la personnalité de son réalisateur : « *La douceur d'Akim Isker permet de rendre compte de choses extrêmement violentes sans jamais perdre la sincérité. C'est crucial, car un film comme celui-ci est très fragile.* » Car *L'Affaire Laura Stern* pose une question simple et vertigineuse : « *Que fait-on quand la société, la police, la justice, censées nous protéger, ne le font plus ?* » Sans jamais trancher, la série ouvre un espace de réflexion inédit et déterminant. Diffusée sur **France.tv**, après une première exposition sur **HBO Max**, la série a notamment été distinguée au **Festival de la fiction de La Rochelle**, avec le **prix de la meilleure série dramatique**.

Dans son projet innovant, Jason Sambourg est accompagné. Ici, avec David Grasso, son chargé d'affaires, dans les bureaux de l'incubateur *The Pool*.



« Comment j'ai rêvé Stellar Athlete »

ÉPISODE 1 — « LE DÉCLIC » PAR JASON SAMBOURG

Je m'appelle Jason Sambourg. Je n'avais pas prévu de commencer un journal. Encore moins un journal de bord d'entrepreneur. Mais plus les semaines avançaient, plus je sens que j'ai besoin de garder une trace de ce chemin que je n'aurais jamais imaginé emprunter un jour. Peut-être pour comprendre comment tout cela a commencé. Peut-être pour me rappeler, plus tard, que j'ai tenu bon. Je repense souvent à ce moment précis où tout a basculé. Pas quand je me suis blessé, lors d'un entraînement, au niveau des trapèzes – même si, quelque part, tout part de là –

mais ce jour où, dans un centre de bien-être à Aix-en-Provence, je suis tombé sur cette vieille machine à rouleau, oubliée dans un coin comme une relique des années 1960. J'étais fatigué, tendu, presque résigné. J'ai posé mes mains sur ce rouleau, j'ai modifié un geste, un angle... et en l'appliquant à l'endroit qui me faisait mal, j'ai senti quelque chose se dénouer. Pas seulement dans mon dos : dans ma tête.

À cet instant précis, j'ai compris que quelque chose était possible. Pendant des années, j'avais cherché une réponse à mes douleurs : ostéos, *dry needling* (puncture sèche), infiltrations, radios, kiné, médecine du sport... Je connaissais le parcours par cœur, au point d'avoir l'impression d'être devenu un cas d'école. Rien ne fonctionnait durablement. Et ce rouleau, ce truc « poussiéreux » que personne ne regardait, lui, m'a donné un soulagement réel.

Pourquoi ? Comment une technologie qui datait pouvait me faire autant de bien alors que tout le reste échouait ? J'ai ressenti un mélange étrange : du soulagement, mais aussi une colère sourde. Si ça m'a aidé, pourquoi n'a-t-on jamais développé cette technologie ? Combien de personnes auraient pu éviter des années d'errance thérapeutique ? Je me suis répété la même phrase pendant des semaines : **ce qui me fait du bien à moi, fera du bien aux autres.** Cette phrase a précédé l'aventure *Stellar Athlete*.

Je ne suis pas ingénieur. Je l'ai répété tellement de fois que ça doit être devenu une sorte de mantra limitant... mais aujourd'hui j'essaie de le transformer en moteur. Au début, je ne savais pas par où commencer. Comment passer d'un ressenti – la sensation d'un massage efficace – à un produit technologique, modulable, électrique, connecté, fiable ? J'ai fait ce que je savais faire : apprendre. Puis réapprendre. Et surtout, recommencer.

Les concours d'innovation, mes expériences auprès de sportifs, de personnels de santé comme les kinés, des personnes ayant des douleurs chroniques, mon Master en développement de produit... tout cela m'a rendu méthodique, observateur. J'ai mené une étude de marché, réalisé des dizaines d'entretiens, affiné l'idée, confronté l'intuition à la réalité. C'est à ce moment-là que j'ai candidaté au **French Tech Tremplin**, en 2022. Je ne m'y attendais pas, mais le projet a été lauréat. Et ça... ça a changé quelque chose de fondamental : **on me disait que j'avais raison d'y croire.** Pour la première fois, des professionnels validaient l'idée que mon intuition n'était pas seulement personnelle, mais peut-être universelle. Dans le jury, il y avait Florence Christmann, ma directrice aujourd'hui à *The Pool*. À l'époque, elle était responsable du Thi'Pi, pôle numérique du bassin thionvillois. Elle a d'emblée cru et défendu mon projet, avec une bienveillance qui m'émeut encore.

J'ai 37 ans, et chaque fois qu'on me demande : « *Tu ne penses pas que c'est risqué ?* »... je sens une partie de moi hésiter une seconde. Oui, c'est risqué. Oui, je mets mes économies, mon énergie, ma santé mentale parfois, dans ce projet. Non, je n'ai aucun entrepreneur dans ma famille. Mais la vraie question serait plutôt : **qu'est-ce qui serait plus risqué que de ne pas essayer ?** Mes proches ne voient que la surface : les réunions, les maquettes, les rendez-vous avec les banques, les investisseurs, les partenaires. Ils ne voient pas le moment où je me retrouve seul, face à un document technique que je ne comprends pas encore, ou quand je dois expliquer mon idée pour la cinquantième fois, avec le même enthousiasme. Parfois, je dois aussi leur expliquer qu'un incubateur comme *The Pool* – qui m'accompagne – n'est pas seulement un « endroit où l'on travaille », mais un écosystème. J'y ai trouvé ce qui me manquait le plus : un cadre, des experts, une vision extérieure, et un rappel constant que la difficulté n'est pas un signe d'échec, mais un passage normal. David, mon chargé d'affaires, me ramène souvent à la réalité. Il a ce talent de repérer en dix minutes ce que je mets dix jours à comprendre. C'est précieux. Comme quand il me convainc d'envisager aussi mon projet innovant, au regard de ses spécificités dédiées à un large public, tel un dispositif médical potentiel.

J'apprends à faire confiance et je gagne en confiance. On arrive au bout du développement du premier prototype fonctionnel. Le fameux POC (preuve de concept). Deux années de travail pour un objet qui, s'il fonctionne comme prévu, pourra changer quelque chose. Peut-être une petite chose. Peut-être une grande. Mais quelque chose. J'ai peur, évidemment. Peur de l'échec technique, peur de la déception, peur de ne pas être à la hauteur. Mais j'ai aussi une conviction qui devient de plus en plus solide. La balle est dans mon camp. Tout repose sur mes épaules. Et pourtant, je n'ai jamais été aussi entouré.

C'est étrange, mais je sens que l'histoire ne fait que commencer.

AU FOX COFFEE, la vie de quartier est dans la tasse

À Metz, certains lieux dépassent leur fonction première. Ils deviennent des repères, des refuges, des fragments de ville où l'on vient autant pour ce qu'ils offrent que pour ce qu'ils racontent. Depuis 2017, Fox Coffee appartient à cette catégorie rare.

Installé dans le quartier Impérial, l'établissement fête aujourd'hui sa neuvième année d'existence et incarne une **success-story locale**, bâtie avec patience, convictions et exigence par **Alexis Gérard et Florian Bandel**, deux amis d'enfance devenus entrepreneurs sans jamais renoncer à leur idéal.

Dès l'origine, leur ambition est claire : **redonner au café son rôle social originel**, celui d'un lieu de rencontre, de respiration et de partage. Pas un concept plaqué, encore moins une mode importée, mais une maison ouverte, chaleureuse, où toutes les générations se croisent. Ici, on vient travailler, discuter, rêver, lire, parfois simplement s'asseoir. Le Fox Coffee ne cherche pas à séduire : il accueille. Si l'adresse traverse les années quand tant d'autres disparaissent, c'est parce que le fond n'a jamais cédé à la forme. « **Notre cœur de métier, c'est le café** », rappelle Alexis, formé à l'école hôtelière et garant de la qualité du service. À une époque où le café était souvent un simple prétexte, Fox Coffee fait le pari de donner un sens souverain au choix du café, dans un esprit de salon où la boisson se diffuse à la manière d'une conversation. Cette approche se matérialise concrètement en 2022 avec la création du **Fox Lab**, atelier de torréfaction local qui redonne à Metz un torréfacteur après plusieurs décennies d'absence. Cinq tonnes de café y sont produites chaque année, dont quatre consommées sur place. Une démarche de « caféologie » sans prétention, cohérente et humaine, qui participe à une **véritable éducation au café**, accessible

aux amateurs comme aux curieux. Autour de cette exigence gravitent aussi des pâtisseries maison aux accents de souvenirs, des bagels généreux, des soupes réconfortantes. Le goût suit toujours l'intention.

Au Fox Coffee, le décor n'est pas un décor. Il est une mémoire. Formica d'époque, vaisselle dépareillée, objets chinés ou offerts par les habitués : chaque détail participe à une **élégance bohème**, sensible et rassurante. Rien n'est figé. La clientèle laisse sa trace, s'approprie le lieu, y inscrit son histoire. Florian, musicien à ses heures et fin stratège au quotidien, veille à l'harmonie générale. Il donne le tempo, surveille les chiffres, ajuste sans jamais rompre l'équilibre. « *La première chose dans notre cahier des charges, c'était d'ouvrir un lieu de vie* », résume-t-il. Un endroit où l'on se sent attendu, reconnu, presque chez soi.

UNE ENTREPRISE DURABLE ET HUMAINE

Derrière la poésie, l'entreprise est solide. **Trois millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, 35 salariés**, majoritairement âgés de 20 à 30 ans, avec une belle parité femmes-hommes. Les fondateurs n'ont jamais brûlé les étapes : deux ans sans se verser de salaire, des investissements sécurisés, une croissance progressive. Le Covid fut un test décisif, surmonté grâce à cette structure saine et à un lien fort avec la clientèle. Aujourd'hui, l'amplitude horaire s'est élargie, jusqu'à 21h30, suivant naturellement les usages et les envies. Boutique en ligne, **Fox Coffee Truck**, événements culturels (club de lecture, ateliers café, accueil d'EHPAD), journées thématiques comme celle du 13 février avec des ateliers dédiés à l'univers du café : chaque initiative prolonge l'esprit du lieu sans jamais le diluer. Et l'adhésion de la clientèle à leur projet se révèle tout simplement populaire. Au point que, Fox Coffee s'est vu décerner l'an passé, le **prix de « Meilleur Coffee Shop de France 2025 – Coup de cœur du consommateur »**. Une distinction nationale qui vient consacrer un parcours exemplaire. Des récompenses appréciées à leur juste valeur mais qui comptent moins que ce qu'elles confirment : le succès d'une formule fondée sur la proximité, la sincérité et l'exigence. Car ici, l'addition ne se mesure pas seulement en euros. Elle se lit dans les sourires, les habitudes, les histoires qui se croisent autour d'une tasse. Et l'on comprend alors que Fox Coffee n'a pas seulement réinventé le café de quartier : il lui a redonné une âme.



Florian Bandel et Alexis Gérard.

PLUS D'INFOS : www.foxcoffee.fr

CYCLE « J'INNOVE À METZ ET EN MOSELLE »

L'agence Inspire Metz, en partenariat avec Moselle Attractivité, propose un cycle, destiné aux entrepreneurs, dirigeants et acteurs économiques. Objectif : mettre en relation les acteurs de l'innovation et les entreprises du territoire pour transformer les enjeux du moment en opportunités durables.

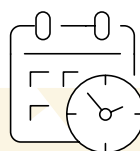
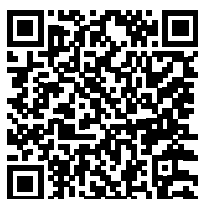


Des parcours structurants pour les entreprises qui veulent aller plus loin !

Dans un environnement économique en mutation rapide, innovation et R&D (Recherche et développement) sont les leviers moteurs de la compétitivité. Technologies émergentes, industrialisation responsable, attractivité des offres, cybersécurité, diversification... Les entreprises sont confrontées à des défis qui exigent agilité, vision et partenariats solides. C'est précisément pour répondre à ces attentes que le cycle « J'innove à Metz

et en Moselle » a été lancé en juin 2025. Pensé comme un fil rouge sur 18 mois, ce programme s'adresse aux entrepreneurs du territoire – métropole comme département – désireux d'explorer de nouvelles pistes de développement et de se connecter aux lieux où s'inventent les technologies et les savoir-faire de demain.

LA PARTICIPATION EST GRATUITE, SUR SIMPLE INSCRIPTION EN LIGNE :



Avec Metz Expo

Du 20 au 23 mars : Salon de l'Habitat
Du 11 au 12 avril : Metz Auto Passion

Avec le Club Metz Eurométropole

11 février : Petit-déjeuner - « Le travail fait-il toujours rêver ? »

4 mars : Visite d'entreprise - CLAAS

29 avril : Petit-déjeuner - « L'économie du tourisme »

5 mai : Visite d'entreprise
 La Boîte à Sel

Avec la CCI Moselle

2 mars : Atelier « L'IA au service des créateurs d'entreprise »

Avril 2026 : Atelier « Facturation électronique pour les entreprises »

Les mardis de la création reprise d'entreprise: Chaque 1^{er} mardi du mois, un rendez-vous individuel gratuit avec un expert-comptable

Avec CCI Campus Moselle

12 et 13 février : « S'entraîner à la prise de parole en public »

9 et 10 mars : « Communiquer efficacement »

Avec la CMA de Moselle

7 mars : Salon de l'étudiant au Metz Congrès Robert Schuman

Inscription sur cma-moselle.fr - rubrique AGENDA ou par mail : serviceclient@cma-moselle.fr et tél. au : 30 06

29 avril : RDV de la reconversion artisanale et de la réorientation professionnelle

Inscription sur cma-moselle.fr - rubrique AGENDA ou par mail : serviceclient@cma-moselle.fr et tél. au : 30 06

Avec Myreseau

11 mars : Atelier de la Com' animé par Troisième Voix

2 avril : Masterclass Entrepreneuriale animée par la Couveuse Grand Test

28 mai : Masterclass d'Expertise animée par EN ALTO

Retrouvez tous vos rendez-vous en détail avec le QR code ci-dessous :





LES J'AIME DU

Jeem

L'attractivité d'un territoire se mesure aussi à ces endroits et ces personnes emblématiques qui nous relient à lui et sont autant de références qui finissent par nous appartenir collectivement. À chacun ses préférences ! Pour ce questionnaire de début d'année, le JEEM vous invite à découvrir les choix précieux d'Aline Brunwasser, Présidente de la manifestation Le livre à Metz qui se déroulera du 10 au 12 avril 2026.

Un métropolitain célèbre pour illustrer un timbre ?
Solange Henriot, fondatrice en 1957 et présidente du Secours Populaire Français en Moselle.

Un magasin pour se faire plaisir ?
La librairie
La pensée sauvage à Metz.

Un endroit pour un rendez-vous important ?
Un banc au
Jardin botanique.

Une adresse à divulguer ?
La plaine de la
Vacquinière à
Montigny-Lès-Metz.

Un lieu pour se ressourcer ?
Une balade le
long du canal
de Jouy.

Un restaurant pour se régaler ?
Beef & Co,
à Metz-Grigy.

Un monument à faire découvrir ?
La grande salle de
l'Arsenal à celles et
ceux qui n'ont pas
encore osé y aller.

SON ACTU

« **"Habiter le monde"** est la thématique de l'édition 2026 du festival Le livre à Metz. L'idée est de rassembler des visiteurs de tous horizons, de tous âges, qu'ils soient lecteurs ou non. Les inviter à rencontrer près de 200 invités sur un thème parlant, en phase avec l'actualité et nos vies. Trois jours pour déambuler à travers les stands des libraires, assister à des rencontres, se ressourcer dans un esprit de partage, loin des écrans et des discours factices, et d'y croiser quelques invités, tels que **Sorj Chalandon, Ronan Badel** ou **François Schuiten**, nos invités d'honneur. »

PLUS D'INFOS : www.lelivreametz.com

24
25
26
Avr.
2026



Ballet

SYNC

Musiques de
Ludovico Einaudi
(*Salgari*)

**PURCELL
PIECES**

Musiques d'
Henry Purcell

Nouvelle production de **L'OPÉRA-THÉÂTRE DE L'EUROMÉTROPOLE DE METZ**
Chorégraphie **NILS CHRISTE**

BILLETTERIE DE L'OPÉRA-THÉÂTRE À L'OFFICE DE TOURISME
2, place d'Armes - METZ
Réservations 03 57 88 36 66 / opera.eurometropolemetz.eu
[f](#) OperaTheatreEurometropoleMetz [@](#) OperaMetz