

Nouveau concept

« Merci Maman » : quand réflexe nutrition rime avec récréation !

SAPAM Mulhouse, adhérent au groupe CRENO, leader français du commerce de gros de fruits et légumes, lance « Merci Maman », la première gamme de fruits spécialement étudiée pour les besoins et les goûts des enfants.

C'est un fait largement relayé : les enfants ne mangent pas assez de fruits et de légumes, préférant trop souvent les produits saturés de sucres et de graisses. Ils multiplient ainsi dès leur plus jeune âge le risque de surpoids et d'obésité (18 % des enfants français sont en situation de surpoids !). Conscient des risques encourus par les jeunes générations, SAPAM Mulhouse a décidé de lancer une gamme de fruits adaptés à l'appétit des enfants. Ainsi est née « Merci Maman » une sélection de fruits spécialement calibrés pour les petites mains : pommes, bananes, clémentines et poires. Pour simplifier la vie des parents à l'heure des courses, ils sont proposés avec une coque rigide et compacte en plastique qui préserve le fruit et facilite le transport dans un cartable : la Boit'A Fruits. « Le concept « Merci Maman » est un état d'esprit pas un coup médiatique ponctuel ! C'est pour nous distributeurs en fruits et légumes frais l'occasion de préparer l'avenir avec les enfants qui sont les consommateurs de

demain » explique Thierry FALLER, Directeur de SAPAM Mulhouse. Et il précise : « Notre démarche, soutenue par la Ligue nationale contre le cancer, s'inscrit dans le cadre du Programme National Nutrition Santé. Nous menons une campagne d'information à l'attention des médecins, des dentistes, des responsables de cantines scolaires, des services municipaux du département du Haut-Rhin et du Territoire de Belfort. Une animatrice se rend dans les écoles (à leur demande) pour expliquer les bienfaits de la consommation des fruits. D'autre part, nous rencontrons également les responsables de magasins pour leur présenter le concept et les convaincre de consacrer un espace dédié aux jeunes enfants ».

La société SAPAM, implantée à Mulhouse depuis 1994, emploie 23 salariés. En 1998, elle a adhéré au groupe CRENO, leader français du commerce de gros de fruits et de légumes. SAPAM Mulhouse est certifiée ISO 9001 version 2000 et Qualipom'fel. ■



Les fruits des enfants
qui aiment leur maman !

Inculquer le réflexe « fruit » à l'heure du goûter

TROPHÉE

OFFICE PARTNER récompensé

L'entreprise de services bureautiques et informatiques installée à Mulhouse et à Strasbourg a reçu récemment le prix Nashuateg de l'Innovation et du Service pour sa maîtrise des coûts d'impression à la page grâce à la solution « 1=1 Pay Per Page ® ».



Mark D. Swenson reçoit son prix des mains de Madame Noëlle Lenoir

« 1=1 ! Qu'il s'agisse d'un fax, d'une photocopie ou d'une sortie imprimante, c'est toujours une page imprimée, et nous avons choisi cette unité de base pour évaluer le coût du matériel de nos clients et celui de nos services. », explique Mark D. Swenson, le gérant d'Office Partner. Un consultant de l'entreprise évalue chez le client le coût global de son équipement : fax, imprimantes et copieurs, en intégrant tous les paramètres : frais de location, achats, consommables et maintenance. Rapporté au nombre de pages imprimées produites, on obtient un coût à la page, quel que soit le type d'impression. Office Partner propose ainsi une meilleure répartition des copieurs, fax et imprimantes, en s'adaptant aux besoins. C'est cette qualité de service qu'a récompensé le jury du concours. Office Partner est le lauréat dans la catégorie « Prix de conseil en maîtrise et réduction des coûts » et Mark D. Swenson s'est vu remettre le prix des mains de Madame Noëlle Lenoir, Ministre déléguée aux Affaires européennes, en raison du caractère exemplaire du service apporté par Office Partner à ses clients.

> SITE INTERNET : www.officepartner.fr

CRÉATIONS & DÉCO

L puissance 4 : quand les photos prennent forme

Petite entreprise familiale, L puissance 4, a été créée en 2003 par Daniel LOOS, sculpteur de photos. Il crée des objets tels que des décorations de table pour les fêtes de famille (baptême, communion, mariage...), des porte-clés, attaches magnétiques ou encore des trophées.

avec quelques-unes de ses « sculptures »



La technique consiste à presser des photos (papier ou numérique) sur du plexi, puis à les découper à l'aide d'une machine, pour réaliser des sculptures. Dans certains cas, celles-ci peuvent également être en relief.

« Mon avantage concurrentiel c'est ma flexibilité, car je vends à l'unité si le client le souhaite », explique-t-il.

Ses créations originales s'adressent à des particuliers, des comités d'entreprises ou encore des clubs sportifs. Parmi ses clients « entreprises » figurent PSA Peugeot Citroën, Endress + Hauser, Decathlon, Super U... D. LOOS expose lors de salons (du mariage, Foire de Mulhouse), est présent sur certains marchés de Noël et participe également à des expositions sur site, en entreprise par exemple. ■