

Le Périscopie
Le média des entreprises locales le-periscope.info

**Le seul média
B to B
en Sud-Alsace**

**1 journal, des rencontres,
un site web et des réseaux sociaux**

Pour communiquer : 06 26 52 40 56

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Nous, on aime les créateurs d'entreprise

Idealistes, drôles, sérieux, créatifs, expérimentés ou non : les créateurs d'entreprise ont tous quelque chose : une idée, voire une lubie, une passion, une énergie et une force de conviction. Mais souvent, malheureusement, pas assez de clients ou un marché mal identifié. Le Périscopie s'est fait l'écho à plusieurs reprises de créateurs qui ont disparu ensuite, avec leur projet. Mais si on n'en parle pas, qui le fera ? Ne parler que des choses qui marchent, c'est bien dommage et ça ne les aide pas.

Dans ce numéro, vous rencontrerez des créateurs d'entreprise aux profils très variés, avec des projets qui vont du secteur du tourisme à l'appli contre le gaspillage alimentaire, en passant par l'optique à domicile. A cette génération qui de plus en plus se rend compte qu'elle a intérêt à compter sur ses propres forces, son talent, son énergie et son travail, nous souhaitons des échecs instructifs, des réussites joyeuses, et tout le bonheur du monde.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 2 **Schneider Transport - Transport Klinzing Ziegler Transport**
- 3 **TYM Transport - Transport Weber Le GIFOP change**
- 4 **Eriane - Biscuiterie de Retzwiller**
- 5 **Sacred - Fenêtres Wehr**
- 6 **Cuisine Schmidt - Cuisine Brayé - Distridev - Discount Cuisines et Passion Cuisines**
- 7 **Nartex - Mobytic**
- 9 **EuroAirport - Silver Economie**
- 10 **Success Tourism - Optic Mobile Give'n'Joy - Pardalis - Mummyz**
- 11 **Mobilstock - Boegly Assurances Avoscartouches.com**
- 12 **Laines & Co - Bouge pas Poupée**
- 13 **Atelier Webschool - CCI Sud Alsace Mulhouse**
- 14 **Rivalis - Le Fongecif**
- 15 **Active Media - Club Export Sud-Alsace Mulhouse**
- 16 **Brèves**

7 ans, il est temps d'en parler

Nouvelle formule, site internet relooké, une webTV et une visibilité en ligne toujours plus importante des entreprises locales : Le Périscopie s'offre une cure de jouvence pour ses 7 ans et reste le média B to B le plus dynamique d'Alsace.

Suite aux changements vécus par le journal, nous vous devons bien une petite explication à l'occasion de cet anniversaire. Non, le journal n'a pas été vendu, mais la rédactrice en chef et fondatrice du journal Béatrice Fauroux a simplement décidé de partager cette aventure entrepreneuriale avec de nouveaux associés, Anthony Hernu et Charles Plaisant, par ailleurs dirigeants de l'agence de communication Cactus. La nouvelle société (la SAS Le Périscopie) est donc co-dirigée par une équipe renouvelée, aux compétences complémentaires et qui peuvent envisager de mener des projets plus ambitieux, toujours dans le but de mettre en valeur les compétences et les entreprises du Sud-Alsace.

Des chefs d'entreprise parlent aux chefs d'entreprise

En se développant, le Périscopie conserve ce qui fait son ADN : l'exploration attentive de nos ressources économiques, incarnées par ces PME de tous secteurs qui sont souvent de formidables découvertes. Après 7 années de reportages sur le terrain à raison de 150 rencontres par an, notre curiosité du monde des entreprises est intacte. Tout nous prouve que ce sont elles qui préservent l'écosystème local : habitat, ancrage de la population, loisirs, écoles... Créer du lien dans cet écosystème grâce aux Apériscopes est le prolongement de notre journal papier, car sans la vraie rencontre et les échanges entre professionnels, pas de projets nouveaux !

Comment le journal est-il distribué ?

La nouvelle formule dont vous avez un exemplaire entre les mains est un journal de 16 pages distribué dans toutes les zones économiques du Sud-Alsace et des entreprises isolées, au gré des trajets de nos distributeurs. La zone s'étend au sud d'une ligne de Saint-Louis à Wesserling, en passant par la zone de Pulversheim. Cette distribution pourrait être améliorée, notamment si vous nous signalez des endroits où les chefs d'entreprise se rencontrent souvent (certains restaurants par exemple).

Et le journal en ligne ?

Depuis la refonte de notre site internet le-periscope.info et les progrès que nous avons réalisés dans la mise en ligne de nos articles, vous fréquentez de plus en plus le site du journal et cela nous réjouit. Tous les jours, plus de 500 pages sont vues (15.000 par mois), ce qui est performant pour un média ciblé, local et B to B.



Béatrice Fauroux
Présidente et rédactrice en chef
beatrice.fauroux@le-periscope.info



Charles Plaisant
Directeur Général
charles.plaisant@le-periscope.info



Anthony Hernu
Directeur Commercial
anthony.hernu@le-periscope.info



Sarah Meliani
Journaliste multi-médias
sarah.meliani@le-periscope.info

Tous les jours ou presque, nous publions les faits et gestes des entreprises qui nous informent, en plus des reportages en entreprise.

Qu'est-ce qui est gratuit, qu'est-ce qui est payant ?

Nous travaillons comme toute rédaction, en toute liberté, en choisissant nos articles selon les entreprises, secteurs géographiques du Sud-Alsace ou sujets encore peu explorés. Bien entendu, nous sommes aussi attentifs aux demandes des entreprises et stockons un certain nombre de sujets qui seront traités en ligne ou dans une édition ultérieure.

Un article payant, c'est un publi-reportage. Toutes les publicités sont payantes, ce sont elles qui financent le journal. On peut aussi passer des publicités.

Qui finance le journal ?

Le Périscopie est une création privée ex-nihilo, avec un sens de l'intérêt général poussé, et

dont la première édition est parue en mars 2009. Gratuit pour le public, tout comme les articles publiés en ligne ou les Apériscopes, il est financé à 100% par la publicité, sous toutes ses formes : bannières web, publi-reportages ou publicités dans le journal papier, sans oublier les sponsors de nos Apériscopes.

Quels sont les projets du journal ?

Qu'il y ait un Périscopie dans tous les bassins économiques de France, soit environ 500 éditions, pour créer du lien, favoriser le business et que l'information circule !

Mais restons sur terre, pour l'instant le Périscopie sud-alsacien est un modèle unique, un ovni dans la presse d'entreprise, un réseau social B to B aussi, et entend bien le rester longtemps.

Un grand merci à nos annonceurs, partenaires, lecteurs et amis.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

BESOIN DE COMPÉTENCES À TEMPS PARTIEL ?

Rejoignez notre Groupement d'Employeurs et bénéficiez des compétences de NOS salariés selon VOS besoins

GEBOSSE
SEUL Groupement d'Employeurs Multisectoriels d'Alsace

L'innovation pour l'emploi

GEBOSSE
| GROUPEMENT D'EMPLOYEURS

36 rue de la Sinne
68100 MULHOUSE
06 77 20 90 86
03 67 76 97 30

www.gebousse.fr

Schneider Transport, la solution sur mesure

Fondé en 1865, le groupe suisse Schneider dispose d'une agence à Saint-Louis, composée d'une équipe de 22 personnes. Spécialisée dans le transport multimodal, elle propose également un service logistique de pointe. Rencontre avec Alain Biemann, directeur adjoint et Yves Schenckbecher, responsable overseas.

« En tant que commissionnaires, nous sous-traitons les opérations de transport via un panel de transporteurs avec lesquels nous collaborons », déclare Alain Biemann.

Transport à l'international

Grâce à la force de son groupe, l'agence de Saint-Louis propose de transporter tous types de marchandises en messagerie (route), fret maritime et aérien ainsi qu'un service de dédouanement avec un bureau en frontière de Saint-Louis et Bâle : « nous sommes agréés ADR pour le transport de matières dangereuses à l'international », précise Yves Schenckbecher.

Présent à travers l'Europe (Suisse, Bénélux, Italie, Autriche, Pays de l'Est), l'agence de

Saint-Louis répond à tous types de demandes avec une spécialisation historique dans le textile. A l'écoute de ses clients, l'agence des Trois Frontières compte un beau portefeuille d'industriels : Elitem, Fondis, Trelleborg...

Service logistique de pointe

Créé dans les années 70, le service logistique s'étend sur une surface de 6.000 m², sur deux niveaux. « Nous sommes le centre logistique France de la marque Jura (machines à café haut de gamme suisses), pour qui nous réceptionnons la marchandise et préparons des commandes sur-mesure : réemballage, pick & pack, gestion du stock, des commandes et des retours », explique M. Schenckbecher. Pour poursuivre son activité logistique, Schneider vise une clientèle de



Yves Schenckbecher et Alain Biemann

niche pour lui apporter une solution optimale à la hauteur de ses exigences.

Sarah Meliani

Schneider Transport

7 rue Alexandre Freund à Saint-Louis
03 89 70 60 09
www.schneider-transport.com

EN CHIFFRES

Groupe Schneider

- CA France 17 millions d'euros
- 15 sites à travers le monde

Transport Klinzing, spécialiste du transport en citernes

Créé en 1959, Transport Klinzing est une entreprise familiale installée sur la zone artisanale de Ruelisheim depuis 1979. Immersion dans l'univers du transport en citernes.



Gérard Klinzing

« Nous disposons d'une flotte de 165 véhicules moteurs, 250 semi-remorques et 80 citernes qui transportent de la marchandise générale, essence et fioul, en plus de nos activités en transport aérien et maritime », déclare Gérard Klinzing, directeur de l'entreprise.

Transport d'essence et de fioul

Transport Klinzing est composée d'une équipe de 200 personnes répartie sur trois sites : Ruelisheim, Aéroport de Bâle-Mulhouse, Port d'Ottmarsheim et Valence.

« 50% de notre activité concerne l'acheminement de conteneurs maritimes au départ du Port d'Ottmarsheim, Weil Am Rhein, Birsfelden, Strasbourg, Anvers, Rotterdam », précise le directeur qui, pour faire face à la concurrence de l'Europe de l'Est a dû se spécialiser dans le transport en citerne d'essence et de fioul. Ses clients : les stations services de la grande

distribution et les grands pétroliers. Présent sur l'aéroport de Bâle-Mulhouse depuis 22 ans, Eric Klinzing, le fils, gère l'avitaillement des avions, épaulé par une équipe de 15 personnes.

« Notre métier demande une réactivité importante. Grâce à notre expérience sur ce marché de niche et à nos certifications et engagements (ISO 9001, ADR, charte CO2), l'entreprise a su faire face à l'évolution du marché du transport européen. Transport Klinzing mise également beaucoup sur le site de Valence qui a un fort potentiel dû à sa proximité avec le port de Marseille », explique M. Klinzing. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros et sera bientôt entre les mains de la seconde génération Klinzing.

Sarah Meliani

Klinzing Transport

2 rue des Faisans à Ruelisheim
03 89 52 99 11
www.klinzing.fr

Ziegler Transport, la force d'un groupe international

Fondé en 1908, ce groupe belge familial a aujourd'hui une notoriété internationale. Son siège Alsace-Lorraine basé à Mulhouse est composé d'une équipe de 70 collaborateurs avec pour spécialité la route à l'international et le maritime. Rencontre avec Luc Meyer, responsable du service commercial Alsace-Lorraine et Alexander Ende, responsable réseau partenaires Europe.



Luc Meyer et Alexander Ende

« Nous sommes transporteur multimodal : route, maritime, aérien, logistique et gérons un service douane à la frontière bâloise », déclare Luc Meyer.

Une agence mulhousienne solide

Dirigée par Kadja Chtini Legsi, l'agence de Mulhouse est composée de collaborateurs expérimentés et mise beaucoup sur l'apprentissage en formant des jeunes gens au métier.

Son objectif : maintenir un partenariat et un relationnel privilégiés avec toute sa clientèle. « Nous sommes toujours disponibles pour nos clients et soignons le contact avec eux », précise M. Meyer.

L'offre d'import-export dans tous domaines d'activités propose par exemple de transporter en messagerie (route) des colis de 500 kilos max. en national et 2 tonnes max. en international. Le service maritime, composé de six personnes, traite des demandes de groupages (une à 4 palettes jusqu'à un demi-conteneur) ou des opérations plus techniques.

« Quel que soit le domaine d'activité de notre client et le mode de transport, nous lui apportons une solution sur-mesure. Notre service douane implanté à la frontière bâloise est d'ailleurs certifié Opérateur Economique Agréé, un gage de crédibilité pour nos clients », explique le responsable commercial.

Investissement en faveur de la logistique

Créé en 1992, le service logistique mulhousien s'étend sur une surface de 1.500 m² intérieur et 2.000 m² extérieur. Ziegler y a mis en place un service de reconditionnement, de préparation de commandes, de stockage et d'expédition à ses clients composés d'industriels. Grâce à la demande, le service logistique est en augmentation. C'est pourquoi Ziegler Mulhouse souhaite y investir davantage afin de proposer une solution complète à son portefeuille clients, composé d'environ 1.000 entreprises de la région.

Sarah Meliani

Ziegler

1 quai de Rotterdam à Illzach
03 89 31 38 60
www.zieglergroup.com

EN CHIFFRES

Activité de Ziegler Mulhouse

- 70% Route
 - 20% Overseas (Maritime + Aérien)
 - 8% Douane
 - 2% Logistique
- Groupe Ziegler**
- 1.400 personnes en France
 - 42 sites



**La CENTRALE
DE FINANCEMENT**

**Prêt et crédit
immobilier**

**Rachat
de crédits**

**Assurance
prêt immobilier**

4 rue Daniel Schoen - MULHOUSE - Tél. 03 89 35 77 59
lacentraledefinancement.fr

TYM Transport, l'alliance du transport routier et de l'entrepôt

Créé en 1963, TYM Transport est aux mains de Betty Muller. Installée sur Illzach depuis 1975, l'entreprise propose un service d'acheminement routier et de l'entrepôt. Rencontre avec la dirigeante, passionnée par son métier.

L'entreprise propose deux services phare qui sont le transport de marchandises sous la marque TYM Transport et l'entrepôt sous la marque TYM Logistique», déclare Betty Muller.

2/3 de transport et 1/3 de logistique

Grâce à sa flotte de 50 ensembles roulants, l'entreprise propose le transport routier de marchandises et de matières dangereuses à travers la moitié nord de la France, le Bénélux, la Suisse et l'Allemagne. Sa clientèle est principalement issue du secteur de l'automobile, la chimie, et la grande distribution, dont la gestion et les stratégies interfèrent directement sur la vie de l'entreprise.

L'autre versant de l'activité concerne le stockage de marchandises dans les 52.000 m² d'entrepôts dont dispose TYM Logistique. « En plus du stockage classique, nous disposons de 16.000 m² classés SEVESO qui nous permet de

stocker des matières dangereuses, telles que des peintures automobiles, des produits de traitement des plantes, des produits cosmétiques... », explique la dirigeante. L'entreprise, composée d'une centaine de personnes, mise sur la complémentarité de son offre en transport routier et logistique. « Le virage du SEVESO a été pris très tôt afin d'anticiper les évolutions du marché et faire face à la concurrence en misant sur des marchés de niche », précise-t-elle.

Intégration à la société Dupessey

Intégré à l'entreprise Dupessey, basée à Annecy, depuis décembre 2015, le groupe TYM a fait le choix de la synergie : « chaque entreprise a sa spécialité : la logistique pour nous et le transport routier pour Dupessey ». Avec un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros, TYM mise beaucoup sur sa spécialisation pour proposer un service optimal et réactif. En plus de diriger son entreprise, Betty Muller souhaite que l'on



Betty Muller

valorise davantage l'image de marque des transporteurs en général, car selon elle, « sans transport, rien n'est à notre portée. » A bon entendeur...

Sarah Meliani

TYM Transport
20 avenue du Luxembourg à Illzach
03 89 31 38 38
www.tym.fr

Transport Weber, le pro du bitume

Créé en 1973 par Gérard Weber, cette entreprise familiale est aujourd'hui dirigée par sa fille Sophie. Installée à Oderen, elle est composée d'une équipe de 47 personnes et propose un service complet de transport routier.

« Le métier de transporteur n'est pas simple et nécessite beaucoup de réactivité, notamment avec la grande distribution », déclare Sophie Weber.

La route à 360°

Transport Weber dispose de 35 véhicules moteur et 55 remorques pour transporter du fret général et particulier, comme la matière dangereuse et les déchets dangereux (déchets industriels destinés au centre de traitement des déchets). Une activité qui représente aujourd'hui 28% du chiffre d'affaires. « Nous transportons par exemple des produits chimiques, corrosifs, conditionnés sur palettes de rétention GRV », précise la présidente.

La clientèle, issue du Grand Est de la France principalement, bénéficie également d'un

service logistique mis en place en 2005. Deux sites sont mis à disposition des clients, celui d'Oderen avec 7.000 m² et celui de Bitschwiller-les-Thann avec 1.500 m².

Services annexes

Membre du groupement Evolutrans (groupement de PME qui développe des synergies dans les domaines du transport), Transport Weber a mis en place un réseau de distribution à la palette à travers la France et l'Europe, ainsi qu'un service d'affrètement : « Nous sommes capables de proposer un service complet sur le territoire français et l'Europe. » Une véritable réponse adaptée à la demande du client.

Avec un chiffre d'affaires de 5,5 millions d'euros, cette PME familiale a su passer le cap de la



Sophie Weber

crise avec brio en misant sur la qualité de son service - une réactivité certaine - ainsi qu'une progression vers une niche de marché.

Sarah Meliani

Transport Weber
Z.I. à Oderen
03 89 38 51 51
www.weber-trs.com

PUBLI-INFO

Le GIFOP change... en mieux !

L'organisme de formation bien connu des entreprises locales a quitté la CCI Sud Alsace Mulhouse pour voler de ses propres ailes. Avec un leitmotiv : le maintien de la proximité avec ses clients et les formations sur mesure.



Nouveau logo : "Gifop Formation", nouveau site internet, mais la même équipe à la même adresse au service des entreprises, avec un large éventail de stages et parcours dans de nombreux domaines de compétences : le Gifop Formation a entamé sa mue en préservant son offre et ses valeurs. « On ne change pas une excellente équipe, ni un emplacement très pratique », souligne Eric Prist, dirigeant de la SAS Gifop Formation. « Nous avons tissé au fil des années de très bonnes relations avec nos clients et il est important de préserver notre qualité de service ». Plusieurs entreprises locales se sont même associées à la nouvelle société Gifop Formation, soucieuses

de préserver "leur" outil de proximité. Et le Gifop Formation a choisi de faire appel à des entreprises également locales pour tous ses équipements et services, de l'informatique aux assurances, en passant par le photocopieur.

Des artisans de la formation

Rappelons que le Gifop Formation accompagne tous les besoins de formation continue dans les domaines du management, de la finance, gestion et comptabilité, du commerce, du marketing, des ressources humaines et du web, soit toutes les fonctions transversales de l'entreprise. Avec quelque 60 intervenants spécialisés issus du milieu professionnel, l'entreprise est assurée que le formateur-expert connaît bien l'entreprise. « Notre second atout, c'est de pouvoir proposer des formations à partir de 3 personnes, pour répondre aux besoins les plus pointus », indique Eric Prist.

« Nous travaillons comme un artisan, sur mesure, grâce à nos petites salles et la réactivité de notre équipe ».

Le Gifop Formation assure également la continuité de la commercialisation au travers de l'Ecole des Managers, de son diplôme "chef d'Entreprise Développeur de PME".

Territoire étendu

La qualité du service tient à la connaissance du terrain et la qualité des relations de proximité avec les entreprises du Sud-Alsace, précise Eric Prist. Le but est de limiter les trajets pour les entreprises dont les salariés ou dirigeants doivent souvent se rendre dans une capitale régionale (voire à Paris) pour leurs besoins de



Photo Gifop

formation. La TPE Gifop Formation démarre sous les meilleurs auspices.

GIFOP FORMATION
Eric Prist, Directeur
e.prist@gifop.fr
07 76 62 60 87
15 rue des Frères Lumière, Muhouse

Eriane, spécialiste de l'étanchéité

Créé en 2002 par Eric Vautrin, Eriane est une entreprise spécialisée dans l'étanchéité des toits plats des habitations et bâtiments industriels. Rencontre avec le fondateur.

« Notre premier gros chantier fut la rénovation des façades des résidences Pierrefontaine à Mulhouse », déclare M. Vautrin.

Etanchéité à 360 degrés

Composée d'une équipe de 20 personnes (35 avec les partenaires), Eriane propose des solutions pour l'étanchéité des surfaces plates et l'imperméabilité verticale : « En plus de l'isolation thermique par l'extérieur, nous proposons des sols techniques antistatiques, antidérapants et antiacides », précise le directeur. Pour ce faire, l'entreprise applique

de la résine liquide sur un revêtement afin de rendre étanche les surfaces travaillées. Pour les façades, une peinture d'imperméabilité est utilisée.

Exemples concrets de réalisations : sols antidérapants pour des clients industriels, sols pour cuisines professionnelles résistant jusqu'à 120 degrés, étanchéité des bacs de rétention de produits chimiques, etc.

Clientèle et relation de proximité

Agro-alimentaire, pharmacie, chimie, logistique, tels sont les domaines d'activité au sein desquels



Eric Vautrin à droite et une partie de l'équipe

intervient Eriane. Doté du label RGE, l'entreprise est force de proposition et accompagne véritablement ses clients sur les chantiers.

Récemment installée dans la zone du Jeune Bois à Wittenheim, l'entreprise entretient une relation de proximité avec sa clientèle et privilégie des partenaires locaux pour toujours plus de réactivité. Avec 2.5 millions d'euros de chiffre d'affaires, Eriane poursuit son développement dans l'isolation thermique.

Dernier chantier en cours : 13.000 m² d'isolation pour la résidence La Prairie à Montbéliard.

Sarah Meliani

Eriane

Zone du Jeune Bois à Wittenheim
03.89.54.14.10
www.eriane.net



Biscuiterie et chocolaterie de Retzwiller, du savoir-faire et de l'imagination

Créé dans les années 70, l'établissement est aux mains de Grégory et Patricia Gerthoffer depuis 10 ans. Immersion dans cette charmante boutique en pleine préparation des chocolats de Pâques.

« Nous proposons une offre de produits très variée et innovante en biscuiterie, pâtisserie et chocolaterie », déclare Grégory Gerthoffer, pâtissier et chocolatier de métier.

Un savoir-faire artisanal

La biscuiterie de Retzwiller dispose d'un atelier et d'une boutique, son unique point de vente. Très soucieux des produits qu'il pousse, M. Gerthoffer privilégie au maximum le circuit court : « la farine provient du moulin d'Hirsingue et les œufs sont de la région », précise-t-il.

En pleine préparation des moulages de Pâques, le chocolatier possède plus de 1.000 moules pour réaliser ses pièces et laisser libre cours à son imagination. « En plus des pièces artistiques qui nécessitent 3 à 4 jours de travail, nous proposons une gamme de tablettes de chocolat au lait, noir, citron vert ou coriandre faites avec du pur beurre de cacao, ainsi qu'une gamme de 100 biscuits que je crée en fonction des saisons. »

Recette particulière : les griottes au kirsch, faites avec des cerises provenant d'un verger de la vallée de Thann et de l'alcool de la Maison Wolfberger à Colmar.

Offre sur-mesure

En plus de l'offre en boutique, il est possible de commander des pièces uniques pour des événements tels que mariages, baptêmes ou toutes autres demandes particulières. Grâce à sa clientèle fidèle et ses produits uniques et de qualité, la biscuiterie de Retzwiller réalise un chiffre d'affaires de 250.000 euros, dont 60% sur les périodes de Noël et Pâques.

Sarah Meliani

Biscuiterie de Retzwiller
25 rue d'Elbach à Retzwiller
03 89 25 03 43



air à domicile
LES MAGASINS

Dans nos deux magasins, à **MULHOUSE** (zone commerciale de Morschwiller-le-Bas, à côté de Leroy Merlin) et à **COLMAR** (en face de l'hôpital Pasteur), retrouvez votre espace de conseil et de présentation :

Notre savoir-faire au service de la santé

- MATÉRIEL MÉDICAL : vente, location, réparation
- ORTHOPÉDIE - CONTENTION : prises de mesures, essais
- INCONTINENCE
- Aides techniques, matériels pour professionnels de santé...

Livraison et installation à domicile



Mulhouse : 03 89 44 05 66 - Colmar : 03 89 30 13 13
Nouveau site : www.airadomicile.com

Plus de place chez vous ?
Louez votre box de stockage pour un mois ou un siècle, sans engagement
A partir de 15,54 € TTC par mois

LE 1^{ER} MOIS GRATUIT
OFFRE SOUMISE À CONDITIONS

Pour particuliers ou professionnels, 400 pièces de stockage de 1 à 100 m²
Un accès libre à votre box 7j/7j
Une sécurisation totale du site
Matériel de manutention à votre disposition

BOX SYSTEM
SELF STOCKAGE

LE BOX À LOUER
POUR 1 MOIS OU 1 SIÈCLE !



AVENUE DE FRIBOURG • MULHOUSE-ILLZACH
www.box-system.fr ☎ N° Vert 0800 400 700

Sacred, une “entreprise remarquable”

Le site de production de Sacred est installé dans la zone industrielle de Vieux-Thann. Spécialisée dans la production de pièces techniques en caoutchouc, l'entreprise tient une place importante dans le domaine de la plasturgie. Retour sur une visite d'entreprise.

« Certaines de nos pièces s'inscrivent dans la fabrication de voitures haut de gamme des marques Porsche ou Maserati », déclare le directeur du site Cédric Gillioud.

Spécialiste des pièces en caoutchouc

Spécialisée dans les élastomères et thermoplastiques, Sacred Europe (Société d'application du caoutchouc, des résines et dérivés) fabrique des pièces en caoutchouc pour l'industrie automobile (57% de la production, dont 20% pour PSA), électrique et pétrolière entre autres. Composée d'une équipe de 50 personnes, l'entreprise possède de 6.000 m² de

locaux. « Nos pièces entrent dans la fabrication de l'étanchéité mécanique, des transferts de fluides, de l'amortissement acoustique... Nous produisons également des semelles de chaussures pour des clients particuliers », explique le directeur. Grâce à son expertise et la qualité de ses machines françaises pour la plupart, Sacred produit des pièces moulées soufflées et injectées, isolantes ou semi-conductrices pour ses demandes standard ou plus spécifiques.

Le pôle électrique en développement

En plus de la production de caoutchouc, Sacred développe son pôle électrique depuis 2012 :



« Nous y fabriquons des pièces plus techniques, composées de matières spécifiques (caoutchouc,

métal) pour l'entreprise Schneider », précise M. Gillioud. Un nouvel atelier et de belles perspectives d'avenir pour Sacred, qui espère augmenter son effectif en misant sur ses pièces à haute valeur ajoutée. L'entreprise, qui réalise un chiffre d'affaires de 6,1 millions d'euros, bénéficie plus que jamais de la force de son groupe implanté aux quatre coins du monde (Roumanie, Maroc, Mexique, Chine, Argentine et USA).

Sarah Meliani

Sacred

4 rue Gutenberg à Vieux-Thann
03 89 37 40 33
www.sacred.fr



Fenêtres Wehr, lance sa “e-fenêtre”

Fondée en 1870, Fenêtres Wehr est installée sur Lutterbach depuis 1975 et emploie 85 personnes. Filiale de Saint-Gobain, l'entreprise assemble et vend une large gamme de fenêtres, portes, et volets. Rencontre avec Olivier Bauer, directeur général.

« Nous produisons 20.000 fenêtres et 15.000 portes par an », déclare le directeur.

Fenêtres Wehr surfe sur la domotique

Plus que la fabrication, la vente et la pose de ses produits, Fenêtres Wehr anticipe l'évolution des mœurs en misant sur la domotique. Nouveau produit lancé au mois de mars : l'e-fenêtre connectée, qui permet de piloter à distance la fermeture d'un volet et d'être alerté en cas d'effraction grâce au capteur et détecteur.

« Nous proposons également des fenêtres destinées aux maisons passives ou dites à énergie positive en allant plus loin que les normes BBC actuelles », précise M. Bauer.

Pour ce faire, Fenêtres Wehr dispose d'importants ateliers sur son site de production à Lutterbach, soit 5.700 m² pour l'usine et 900 m² en logistique. Un espace qui a permis à l'entreprise d'industrialiser son assemblage : un stock, un centre d'usinage, perçage et coupe, un transfert roulant qui achemine les pièces vers l'assemblage final et l'expédition.

« Nous avons la capacité de proposer des produits standards disponibles dans nos catalogues, mais également des pièces sur-mesure à nos clients », ajoute-t-il.

Qualité et innovation

Avec un chiffre d'affaires qui s'élève à 14 millions d'euros, Fenêtres Wehr consolide



Olivier Bauer devant la toute dernière porte connectée qui permet à ses utilisateurs de l'ouvrir et la fermer à distance. Le but pratique : permettre par exemple à des parents de pouvoir ouvrir la porte à leurs enfants alors qu'ils ne sont pas sur les lieux.

son marché grâce à ses produits de qualité et toujours innovants. « Nos réflexions en interne

nous permettent d'anticiper les évolutions du marché et de proposer à nos clients des solutions qui répondent concrètement à leurs besoins », conclut le directeur qui souhaite poursuivre son développement auprès des professionnels du Grand Est de la France

Showroom ouvert du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 14h à 18h30 et le samedi de 9h à 12h.

Sarah Meliani

Fenêtres Wehr

Z.A. la Savonnerie à Lutterbach
03 89 50 71 71
www.fenetre-wehr.com







ZIEGLER FRANCE

REGION EST *Votre atout transport !*

ZIEGLER FRANCE - MULHOUSE

Tél. 03 89 31 38 95 • zieglergroup.com

- Messagerie
- Affrètement
- Logistique
- Douane
- Air / Mer




Nouveau : Cuisine Schmidt à Thann

Dirigé par Hassane Marssid et Patrick Riclin, ex-dirigeant des boulangeries Wilson, le magasin Schmidt a pris la place de l'ancien magasin Demange suite au départ à la retraite de Christian Demange. Inauguration de la seconde vie de ce magasin.

En présence d'Anne Leitzgen, présidente du groupe Schmidt, l'inauguration de ce nouveau magasin vient confirmer la pérennité de ce groupe presque centenaire.

Une boutique tendance

« Nous distribuons 100% de notre offre auprès de magasins indépendants depuis la fin des années 1980, à l'instar de ce nouveau magasin », déclare la présidente dans la Creative Box du magasin. Entendez par là, l'espace où le client peut personnaliser son espace : choix du coloris de la façade, association des éléments et des matières pour se donner une idée du rendu final. Un service entièrement personnalisé, qui fait le succès de la marque Schmidt en plus de l'ambiance qui règne dans les 400 m² de la boutique : esprit décontracté sur un fond de musique contemporaine.

Offre et service de qualité

« Nous proposons une large gamme de produits qui permettent à nos clients d'aménager toute leur maison sur-mesure : cuisine, salle de bain, mobilier... », précise Hassane Marssid qui a pour but de s'assurer que la promesse donnée correspond au produit final, via le suivi du chantier et le SAV. Car aujourd'hui encore plus qu'hier, ce qui fait le succès d'une marque, c'est sa qualité et la confiance que l'on peut lui accorder.

Sarah Meliani

Cuisine Schmidt

44 avenue du Général de Gaulle à Thann
03 89 37 01 02
www.cuisine-schmidt.com



De gauche à droite: les deux vendeuses de la boutique, Hassane Marssid, Christian Demange et Anne Leitzgen, présidente de la SALM

Groupe Schmidt

Créé en 1934 par Hubert Schmidt, l'entreprise lance la marque "Cuisines Schmidt" en 1959 dont le siège est basé à Lièpvre (Haut-Rhin). Précurseur de la cuisine sur mesure, Schmidt propose des solutions adaptées à tous les modes de vie. Toujours à la pointe du personnalisable, le groupe lance en 2015 un nouveau concept du nom de "Perfect Fit" qui permet de créer son espace au millimètre près.

EN CHIFFRES

- N°1 sur le marché français de la cuisine
- 1^{er} exportateur français de meubles de cuisine
- 450 centres ouverts et présent dans 25 pays

Cuisine Brayé, offre de cuisine à Dannemarie et Waldighoffen

Créé en février 2014 à Waldighoffen, le magasin Cuisine Brayé vient compléter l'offre déjà existante sur Dannemarie depuis 1956. A la tête de cette entreprise familiale, Philippe Weiss a impulsé une nouvelle dynamique et un lifting complet de son image de marque. Rencontre.

« Nous avons ouvert ce deuxième point de vente pour toujours être au plus près du consommateur », déclare Philippe Weiss.

Faire des projets avant de faire de la "vente pure"

« Notre credo est de partir d'une feuille blanche et de créer une cuisine de toutes pièces avec nos clients. C'est un véritable projet que nous menons grâce à notre savoir-faire et notre équipe composée de poseurs, ébénistes et d'une architecte d'intérieur », explique le dirigeant.

L'offre diversifiée de Cuisine Brayé propose des modèles multimarques d'origine française, italienne et espagnole avec une belle palette de couleurs et de matières. Côté prix, il faut compter 3.500 euros pour l'entrée de gamme.

Une communication liftée pour une clientèle locale

Grâce aux idées neuves de son jeune dirigeant, la marque Brayé a subi un lifting complet de son image. Surfant sur la carte de l'entreprise familiale et de la qualité artisanale et alsacienne, l'enseigne attire surtout les clients sundgauviens et belfortains.

Pour offrir plus de service, Cuisine Brayé permet à chaque client de se projeter dans la cuisine de ses rêves via un logiciel de photoréalisme géré par l'architecte d'intérieur. Grâce au bouche à oreilles positif et au nouveau dynamisme impulsé par son dirigeant, le groupe Brayé



Philippe Weiss et Quentin Desfours

(cuisine, meuble et literie) réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'1,5 millions d'euros.

Une nouvelle exposition cuisine est prévue pour ce printemps dans les magasins de Dannemarie et de Waldighoffen.

Sarah Meliani

Cuisine Brayé

Philippe Weiss
13 rue de Bâle à Dannemarie
03 89 25 00 40
3 rue du Maréchal Joffre à Waldighoffen
03 89 89 87 12
www.braye.eu/cuisines
f Cuisines et Rangements Brayé
Waldighoffen - Quentin
f Cuisines Brayé Philippe Weiss

Distridev, 1^{er} cuisiniste indépendant de France

Premier client de la SALM, le groupe Distridev a été créé en 1986. Installé à la Cité de l'Habitat depuis 11 ans, il est composé de 215 collaborateurs répartis sur 21 magasins. Rencontre avec le président du groupe, Serge Antao.

« Nous sommes concessionnaires des marques Cuisinella et Schmidt, grâce à notre unique fournisseur qui est la SALM », déclare Serge Antao.

Deux marques distribuées

Lancée en 1996, la marque Cuisinella vise un cœur de cible jeune avec des prix accessibles, à partir de 1.800 euros. La marque Schmidt quant à elle est plus prestigieuse puisque les premiers prix démarrent à 6.000 euros : « A travers ces deux marques, nous proposons la conception de cuisine sur deux gammes différentes. Nous disposons aujourd'hui de 14 magasins Schmidt et 7 magasins Cuisinella, qui progressent fortement et représentent 1/3 de l'activité du groupe », précise le dirigeant, qui a racheté une graniterie sur le territoire de Belfort en 2007.

Un achat qui a permis au groupe de rafler des parts de marchés conséquentes : « Nous pouvons vendre des plans de travail en granit au prix du stratifié ».

Une politique RH spécifique pour de meilleures ventes

Distridev tâche d'avoir une politique de management attrayante afin d'impliquer totalement tous ses vendeurs. Le groupe accompagne chaque nouveau vendeur aux méthodes de la maison afin de mettre le client au centre du projet. « La notion de plaisir et de



Serge Antao

service est très importante chez nous. Elle permet de mettre à l'aise chacun de nos collaborateurs qui sont rémunérés à la satisfaction client, ainsi que le client qui peut implicitement devenir un prescripteur naturel », explique M. Antao.

Avec un chiffre d'affaires de 39 millions d'euros, Distridev est en pleine croissance (+13%) et travaille sur le Grand Est de la France. Dernière marque du groupe : Pouss'murs, qui propose un concept sur-mesure d'extension de maisons.

Sarah Meliani

Distridev

Cité de l'Habitat à Lutterbach
03 89 62 92 50
www.cuisines-schmidt-distridev.com

Discount Cuisines et Passion Cuisines, deux enseignes du groupe Meyer

Avec 55 ans d'activité, le groupe Meyer est implanté en Alsace, Bourgogne et Franche-Comté. Présentation des enseignes par André Dossmann, directeur général et Claude Meyer, fondateur.

« Nous sommes capables de proposer des cuisines à partir de 2000 euros et jusqu'à 40.000 euros », déclare André Dossmann.

Le siège, implanté à Illzach, propose une surface d'exposition de 500 m² et emploie 15 personnes sur les 50 travaillant au sein des deux enseignes : Discount Cuisines et Passion Cuisines. Un groupe 100% alsacien constitué de six magasins, dont quatre en Alsace.

Création de deux nouvelles enseignes

« Aujourd'hui, nous proposons des cuisines qui s'adaptent à toutes les demandes en termes de prix et/ou de qualité et design. La marque Discount Cuisines n'a plus lieu d'être et nous sommes en création de deux nouvelles enseignes d'ici à la fin de l'été », explique M. Dossmann. Un changement d'enseigne indispensable, tant l'ambiance moderne et la qualité des expositions ne correspondent plus à l'image du "discount" en France.

Lors de la vente, chaque client est accueilli par un concepteur qui définit les besoins (prix, implantation, esthétique) et peut proposer jusqu'à 200.000 combinaisons différentes. Une multitude de choix rendus possibles grâce au



André Dossmann et Claude Meyer

fournisseur allemand du groupe Meyer qui n'est autre que le premier constructeur de cuisine en Europe (2.700 cuisines produites chaque jour).

Avec un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros, le groupe Meyer prévoit son expansion à travers le Grand Est via une dizaine d'ouvertures prévues dans les dix prochaines années.

Sarah Meliani

Groupe Meyer

11 rue de Mulhouse à Illzach
03 89 57 37 17
www.discountcuisines.fr
f Groupe Passion Cuisines

Développer une application pour mobile est devenue une activité-phare des startups aujourd'hui. Aux côtés d'entreprises chevronnées comme Nartex qui a clairement pris une longueur d'avance, des jeunes talents tentent de se faire une place avec des projets souvent idéalistes, citoyens et éco-responsables (voir page 10). Dans ce domaine comme dans d'autres, il y a beaucoup d'appelés mais peu d'élus. En parler est un début, trouver des financement est indispensable.

Nartex, développement d'applications mobiles

Créé en 2011 par Joël Bohrer, Nartex est une agence qui développe exclusivement des applications mobiles. Explication de Simon Scherer, chef de projet.



Debout : Simon Scherer, chef de projet et Joël Bohrer, directeur

L'agence comprend une équipe de sept personnes et a récemment agrandi ses bureaux du Passage de l'Hôtel de Ville à Mulhouse.

De belles références

« Notre activité consiste à développer des applications mobiles qui se répartissent en deux pôles à 50-50, à savoir les applications grand public* et les applications métier », déclare le chef de projet.

Pour ce faire, Nartex dispose de deux développeurs iOS (applications destinées aux iPhone) et deux développeurs Android, ce qui leur permet de prendre en charge des projets de grande envergure, comme pour les groupes Apave, Rector Lesage ou encore Clemessy.

Offices de tourisme, Solea, Visorando (numéro 1 de la randonnée en France), TendersPage (premier moteur de recherche pur les marchés publics à l'international), tels sont les clients de cette agence web qui n'a cessé de proposer des applications toujours plus ergonomiques.

Une méthode

« Nous travaillons en développement progressif, c'est-à-dire que nous proposons à nos clients de développer une application utilisable que nous mettons à jour tous les trois mois sur une durée donnée. Le type de contrat le plus vendu est sur deux ans », précise M. Scherer.

Selon Nartex, cela permet de mettre à l'aise l'utilisateur rapidement, et de le tenir en haleine à chaque nouvelle mise à jour dans le cas d'applications grand public. Précurseur dans la

région, l'agence continue son développement à travers la France en multipliant les opportunités, grâce à son expertise et ses applications toujours plus ingénieuses.

*Les applications grand public comprennent les applications B to B à destination des salariés d'une entreprise mais dont l'accès est ouvert aux particuliers et les applications B to C destinées à tous types d'utilisateurs.

Sarah Meliani

Nartex

2 Passage de l'Hôtel de Ville à Mulhouse
03 67 10 11 72
www.nartex.fr



Nartex à Bizz & Buzz 2016 : Applis pour le Bâtiment

Nartex est intervenu le 17 mars lors du festival Bizz & Buzz 2016, avec les possibilités du mobile pour les métiers du Bâtiment. Les outils mobiles, smartphones et tablettes sont indispensables sur les chantiers car synonyme de gain de temps, de productivité et d'efficacité s'ils sont associés à la bonne application. Les propositions vont du produit classique pour le chef de chantier jusqu'à l'application sur mesure de gestion interconnectée à un logiciel de gestion interne.

Mobytic

Créé en 2014 par Nicolas Louis et Hervé Edelmann, Mobytic propose d'assurer une meilleure visibilité aux entreprises à travers la création de sites internet et d'applications mobiles marketing. Explication de Nicolas Louis, Business Développeur.



De gauche à droite : Nicolas Louis, Quentin Halter et Hervé Edelmann

Composée de quatre personnes, l'entreprise a récemment investi de nouveaux locaux, rue des Franciscains à Mulhouse et recrute deux développeurs (mobiles et web).

Une visibilité pertinente pour les entreprises mêmes petites

« Nous proposons de la visibilité à nos clients via la création de sites vitrines et de plateformes sur-mesure dédiées aux start-ups, des applications mobiles marketing pour une communication plus efficace vers le grand public et des applications métier pour le travail en interne de l'entreprise », déclare Nicolas Louis. Dernière application en date : celle pour les Food Trucks qui permet à l'utilisateur de pister le marchand ambulant grâce à la géolocalisation et l'envoi de notifications.

Le co-dirigeant précise : « Mobytic s'adresse aux petites entreprises qui n'ont pas forcément accès à la technologie. Nous sommes là pour elles et pour leur faire prendre conscience que le mobile peut avoir une utilité dans leur activité. »

Un accompagnement efficace des start-ups

L'autre activité de l'agence concerne la quête de subventions aux start-ups : « Nous travaillons avec un bon nombre de start-ups dont les projets foisonnent. Pour leur permettre de mener à bien leurs idées, Mobytic propose un accompagnement de A à Z : écoute, stratégie/outil digital, montage du dossier de subvention afin de valider et concrétiser le projet », explique le Business Développeur.

En effet, de nombreuses subventions existent à différents niveaux (départementales, régionales,

nationales et européennes) pour financer l'innovation. Intervenant en tant que formateur à la CCI de Colmar dans le développement mobile, Mobytic est toujours à l'affût des dernières tendances et est en quête de projets originaux, humanistes et de rupture.

Sarah Meliani

Mobytic

9 rue des Franciscains à Mulhouse
06 69 54 75 00
www.mobytic.com

Mobytic lance un concours d'applications mobiles

« Nous lançons un concours d'applications mobiles à destination des start-ups du 1er mars au 30 juin afin d'accompagner les porteurs de projets qui ont peur de se lancer », déclare Hervé Edelmann.

Les critères sont les suivants : innovation, originalité, réponse à un besoin, projet à vocation sociale, humaniste ou culturelle, ergonomie et amélioration de la qualité de vie. Le gagnant se verra offrir un mois d'accompagnement : consulting, réalisation, recherche de subvention, ouverture d'un réseau.

Inscription en ligne sur le formulaire de contact : mobytic.com/contact/
Date de clôture des inscriptions le 30 juin 2016

Entreprise familiale depuis 3 générations - Ingrédients de qualité - Fait maison - Gourmand et authentique - 100% made in Alsace

70 ans de savoir faire

BISCUITERIE

MACARONS COCO 100% ALSACIEN

À CROQUER SANS MODÉRATION

PETITS BEURRE 100% ALSACIEN

Albisser

La maison des bredeles depuis 1946

Biscuiterie Albisser
1, rue de la Biscuiterie 68120 Pfaffstatt - 03.89.52.25.22

Wall Street Institute devient

MULHOUSE
4 rue des Bonnes Gens
0 971 00 68 00

Wall Street English®

A PARTIR DE 15€⁽¹⁾ / HEURE
A PARTIR DE

97%
DE RÉUSSITE⁽²⁾
Résultats garantis par contrat

N°1 DES COURS D'ANGLAIS POUR TOUS

*I am the best ! Je suis le meilleur ! (1) Pour un forfait 12 mois pour un rythme de 4 heures par semaine sur les formations WSE Flex. (2) 97% de réussite sur WSE Flex - Une condition : respecter le rythme prévu en début de formation.

wallstreetenglish.fr

Silver Economie

Trois projets innovants financés par la Fondation Wallach

La Fondation Alfred et Valentine Wallach, l'Université de Haute-Alsace et le Pôle Numérique Alsace Rhénatic ont lancé en mars 2015 un appel à projets commun lié à la Silver Economie et soutenu par la Ville de Mulhouse. Trois projets ont été retenus fin février, qui bénéficient d'une dotation totale de 500.000 euros.

Rappelons l'objectif de cet appel à projet : soutenir financièrement des initiatives innovantes et impulser des projets au service des seniors, en particulier ceux qui favoriseraient le maintien à domicile des personnes âgées. Autre critère important de sélection, la nécessaire collaboration, cotraitance ou partenariat Université-entreprises-associations.

Sur une sélection de 12 projets reçus, 3 ont été retenus au final :

SIMPHA : UHA, Michel Basset

Il s'agit d'un service de transport multimodal à la carte pour les personnes âgées et/ou en situation de handicap. Le but est de permettre le maintien à domicile en apportant des solutions de transport adaptées. Ceci au moyen d'une plateforme qui puisse gérer les demandes des utilisateurs (Synovo) et de tester le service de "véhicule autonome" (sans chauffeur) du laboratoire Mibs en conditions réelles à Mulhouse (Ville).

Partenaires : entreprise Synovo (Strasbourg), UHA, laboratoire Modélisation Intelligence Procédés Systèmes (Mips), Ensisa, Ville de Mulhouse, m2A.

Dotation : 308.000 € sur 2 ans

Witelm 68 - plate-forme de téléconsultation

L'idée est de faciliter l'accès à l'information médicale sur le patient. La plateforme de téléconsultation TeleMedica développée par HOPI médical doit être mise à disposition du personnel soignant des 4 partenaires du programme. Cette plateforme permet à un médecin de réaliser une consultation médicale complète à distance.

Partenaires : HOPI Medical, l'Institut Ittek agissant pour l'EHPAD de la fondation Dollfus, l'EHPAD du Parc des Salines, l'association Asame, la pharmacie et le centre médical de Senheim.

Dotation : 104.000 €

Smart Chair - fauteuil roulant intelligent

Le but est de réaliser un prototype de fauteuil roulant connecté, mesurant divers paramètres du patient : le rythme cardiaque, la température, les positions et mouvements de l'utilisateur... En cas de chute, ce fauteuil «intelligent» peut transmettre un appel d'urgence et des informations sur sa localisation. Destiné à des



Parmi les personnes qui ont assisté à la présentation des lauréats : Jean Rottner, Maire de Mulhouse, Vice-Président du Conseil Régional, Thierry Nicolas, Adjoint au Maire de Mulhouse chargé de la stratégie numérique, Dr. Fernand Hessel, Président de la Fondation Wallach, Christine Gangloff-Ziegler, Présidente de l'Université de Haute-Alsace et Frédéric Spindler, Président de Rhénatic.

personnes de 70 ans et +, ce fauteuil sera testé en laboratoire, puis en situation réelle.

Partenaires : laboratoire de physique et mécanique textiles (LPMT), laboratoire Modélisation Intelligence Procédés Systèmes (Mips), entreprises.

Dotation : 70.000 €

Depuis sa création en 1948, la Fondation mulhousienne Alfred et Valentine Wallach, reconnue d'utilité publique, mène des actions sociales, notamment en faveur de l'hébergement de personnes âgées démunies, de la gestion du patrimoine, et du versement de bourses d'études à des jeunes méritants et démunis.

VOITURE DE L'ANNÉE 2016



Elle a tout de la classe supérieure.

- Phares Matrix adaptatifs IntelliLux LED⁽¹⁾
- Siège conducteur massant⁽¹⁾
- Assis tant personnel OnStar[®] pour la connectivité et les services⁽¹⁾

La voiture de l'année est une récompense internationale attribuée par un panel de journalistes automobiles en Europe.

Nouvelle Opel Astra.
Elle bouscule les codes du luxe.

CAR OF THE YEAR - VOITURE DE L'ANNÉE. Conso mixte gamme nouvelle Astra (l/100 km) : 3,4/6,1 et CO₂ (g/km) : 90/141. (1) Disponibles de série ou en option selon la finition. opel.fr



OPEL MULHOUSE
Rue de Thann
Tél. 03 89 33 27 27

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

UNE BANQUE QUI PARLE LE LANGAGE DES ENTREPRENEURS ÇA CHANGE TOUT !



Crédit Mutuel ENTREPRISES

SAINT-LOUIS REGIO
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS
03057@creditmutuel.fr

Tél. 0 820 82 01 13
(Service 0,12€/min + prix appel)

L'EuroAirport, success story

Après une nouvelle année record en 2015 avec 7,1 millions de passagers, l'EuroAirport poursuit ses investissements en 2016 pour améliorer sa qualité de service. Et pour les non-voyageurs, il est possible de profiter d'une restauration diversifiée et d'y organiser des réunions.

Bilan 2015

8 % de croissance du trafic passagers

Avec 7,1 millions de passagers fin 2015, l'EuroAirport a enregistré une progression de 8 % par rapport à l'année précédente (6,5 millions). Cette hausse est nettement supérieure à la moyenne européenne (5 %, source : ACI Europe). Ce nouveau résultat record est notamment dû à l'augmentation des fréquences sur certaines destinations, à la progression du nombre de passagers transportés par mouvement aérien et à l'utilisation accrue d'avions de plus grande capacité.

Nouveau Cargo Terminal certifié pour le secteur pharmaceutique

Par rapport à l'année 2014, les activités de fret ont progressé de 3 % avec un volume total d'environ 101.000 tonnes. En revanche, le fret camionné a enregistré un recul. Grâce aux six vols de fret hebdomadaires assurés par cinq compagnies aériennes vers Moscou, Dubaï, Séoul, Sao Paulo, Buenos Aires, Santiago du Chili et Doha, les activités tout cargo ont enregistré une hausse de 86 %. Le fret express a progressé de 4 % par rapport à l'année précédente.

Mis en service en janvier 2015, le nouveau Cargo Terminal a doté l'EuroAirport d'une infrastructure moderne qui répond aux besoins spécifiques de l'économie régionale. Ce bâtiment répond à la norme française HQE avec la mention «Excellent». De plus, le nouveau terminal est certifié pour la bonne pratique de distribution (GDP, Good Distribution Practice) de médicaments destinés à l'être humain et répond ainsi également aux exigences les plus élevées de l'industrie pharmaceutique.

Parking, restaurants, tri-bagages, sanitaires

En 2015 aussi, l'EuroAirport a renforcé son attractivité pour les voyageurs venant de la Région des Trois Pays et de l'étranger par des investissements ciblés dans l'amélioration de la qualité de service. En voici les faits marquants :

- début de la construction d'un parking de cinq étages comprenant 2.500 places (investissement de 24 millions d'euros, mise en service fin 2017) ;
- extension de l'installation existante de tri-bagage afin de doubler la capacité (investissement de 12 millions d'euros, mise en service fin 2016) ;
- nouvelles installations sanitaires dans la zone d'arrivée, à proximité de la zone de récupération des bagages (investissement de 0,6 million d'euros) ;

- achèvement du nouveau concept de restauration avec l'ouverture des restaurants "3Länder", "Francesca" et "Courte Paille" au cinquième étage de l'aérogare en juin 2015 ;
- création de 400 places de stationnement supplémentaires du côté suisse et de 100 du côté français.

Les prévisions 2016

Le trafic passagers est estimé à +8% comme en 2015, tandis que le trafic fret devrait connaître une croissance modérée de 3 % (103.000 tonnes). Afin de rester à la hauteur des normes de qualité, l'aéroport vise le certificat pharmaceutique de l'IATA (CEIV Pharma). Un autre projet important porte sur la réhabilitation de l'ancien bâtiment de fret pour accueillir les opérateurs de fret express (investissement de 3 millions d'euros).

Poursuite des investissements dans la qualité de service

Avec l'extension de l'installation existante de tri-bagage, la construction du parking à cinq étages, la mise en place d'un nouveau système de gestion du stationnement avec possibilité de réservation des places (investissement de 2,6 millions d'euros) et deux nouvelles installations "Park&Ride" (investissement de 4,8 millions).

Impact économique

Fin 2015, le nombre d'emplois sur le site aéroportuaire est estimé à environ 6.200 répartis dans 150 entreprises. Avec les effets indirects, induits et catalytiques, on estime que les activités du site génèrent 27.000 emplois et que sa valeur ajoutée est d'environ 1,4 Mds d'euros. La Direction de l'EuroAirport comptait quant à elle 345 employés fin 2015.

Les activités industrielles des entreprises Air Service Basel, AMAC Aerospace Switzerland et Jet Aviation dans l'enceinte de l'aéroport forment un centre de compétences ultraspécialisé dans les domaines de l'aménagement et de l'entretien des avions privés. En 2015 eut lieu la mise en service d'un quatrième hangar pour l'aménagement intérieur et l'entretien d'avions privés par AMAC Aerospace Switzerland. Au total, cette industrie emploie environ de 2.000 personnes.

Rendez-vous d'affaires sur place

On compte environ 20% de passagers "affaires", à qui des services d'embarquement et de stationnement rapides sont proposés. Pour ceux qui organiseraient leurs réunions sur place, le Business Center est accessible en zone publique dans plusieurs salles équipées, prévues pour 2 à 90 personnes. Parmi les restaurants en zone publique également, le "3Länder" est idéal pour



Frédéric Velter, Directeur Adjoint, Vivienne Gaskell, Chef du service Communication et Matthias Suhr, Directeur

les repas d'affaires. Sans oublier le superbe EuroAirport Skyview Lounge, un lieu original pour des rendez-vous avant de monter dans l'avion. (voir encadré ci-dessous).

www.euroairport.com/fr

INFOS EN BREF

Sécurité

Suite aux attentats terroristes du 13 novembre à Paris, l'EuroAirport a immédiatement pris des mesures de sûreté et de sécurité supplémentaires, consistant notamment à renforcer le personnel de sûreté et à procéder à des adaptations de l'infrastructure, sans retarder le départ des avions.

EuroAirport Skyview Lounge

L'EuroAirport Skyview Lounge a été primé pour la deuxième fois "Priority Pass Global Airport Lounge of the Year", confirmant de façon spectaculaire la performance des investissements dans ce domaine ainsi que l'engagement du personnel. Avec une vue magnifique sur le tarmac, il est accessible pour tout un chacun au prix de 38 CHF.

Et le projet de raccordement ferroviaire ?

Le bouclage du plan de financement des études d'avant-projet va permettre aux partenaires du projet, EuroAirport et SNCF Réseau (anciennement RFF), d'aborder la phase d'avant-projet au cours de cette année. La totalité des constats des études ainsi que les résultats de la deuxième phase de concertation serviront de support au montage du dossier d'enquête publique en prélude à la déclaration d'utilité publique. L'enquête publique est prévue pour début 2018. Compte tenu des délais administratifs, ce raccordement ne devrait pas être opérationnel avant 2020.

Les destinations 2015 et 2016

L'EuroAirport dessert plus de 100 destinations par des vols réguliers ou des vols charters directs et accueille 27 compagnies aériennes régulières. Sans oublier plusieurs liaisons intercontinentales par jour par le biais des principaux hubs européens : Amsterdam, Barcelone, Bruxelles, Francfort, Istanbul, Londres, Munich, Paris et Vienne.

En 2015, 4 nouvelles destinations ont été proposées : Nis, Ohrid et Varsovie avec Wizz Air et Bristol avec easyJet. La destination de Londres City a été reprise par SkyWork Airlines et celle de Prague par easyJet. L'EuroAirport a aussi accueilli deux nouvelles compagnies aériennes : Vueling, qui assure des vols vers Barcelone, et SkyWork Airlines, qui dessert Londres City. Les compagnies charter ont en outre assuré des vols supplémentaires depuis l'EuroAirport à destination de Hurghada, Lanzarote, Pristina et Tel Aviv.

En 2016, au moins deux nouvelles destinations viendront compléter l'offre de vols de ligne : easyJet lancera Pise et SkyWork Airlines desservira Heringsdorf (île de Usedom).



Business-Center



Salle à louer



Zone industrielle



Le Hall



Terrasse



Success Tourism : booster son établissement touristique

Valérie Voegelin vient de créer une structure de conseil en développement touristique : Success Tourism, qui s'adresse en particulier aux hébergeurs : hôtels, propriétaires de gîtes ou maisons d'hôtes. Communication, gestion, réglementation : rien ne lui échappe pour développer la rentabilité, la qualité ou l'attractivité d'un établissement.

Forte de 20 années d'expérience dans le tourisme et entourée d'un important réseau de partenaires, Valérie Voegelin apporte son expertise - sur-mesure et à domicile - auprès des acteurs du tourisme dans la gestion quotidienne de leurs établissements touristiques, afin d'en améliorer la rentabilité, la qualité et l'attractivité. Ainsi se présente Valérie Voegelin, qui a travaillé notamment chez Pierre et Vacances en Alsace, et a développé une connaissance tous azimuts du monde touristique, de la gestion du quotidien à la promotion sur le web, en passant par le marketing et la réglementation. Son expérience de 20 ans en Alsace est précieuse pour ses clients régionaux.

Pour les pros ou les débutants

Il est intéressant de noter que cet accompagnement s'adresse autant à des professionnels confirmés (notamment hôtels qui cherchent un nouveau souffle), qu'à des particuliers qui souhaitent être conseillés pour réussir dans la création d'un gîte par exemple, et ce dès le début du projet (achat du bien immobilier).

Béatrice Fauroux

Success Tourism
Valérie Voegelin
valerie.voegelin@orange.fr
06 75 89 67 15



Valérie Voegelin

Optic Mobile : c'est bien vu !

Camille Wies, jeune opticienne qui a des idées, a décidé d'innover dans son métier en allant voir ses clients à domicile ou sur leur lieu de vie pour offrir toutes les prestations habituelles d'un opticien "de ville".

La jeune femme (23 ans) originaire de Saint-Cosme et diplômée d'une licence pro des métiers de l'optique et de la vision a créé une Sàrl et investi 30.000 euros dans son activité. Camille Wies se déplace avec ses appareils de mesure de la vue ainsi que quelque 300 montures dans des valises adaptées. « Je voulais proposer un service mobile, notamment aux personnes éloignées des magasins, en maison de retraite ou hôpital par exemple », indique Camille, qui n'oublie pas non plus ceux qui ont peu de temps comme les professionnels, puisqu'elle se déplace aussi dans les entreprises.

Verres français

Camille offre les mêmes prestations que les opticiens en magasin, avec des verres français, dont le choix est consultable en ligne. Quant aux montures, elle propose les marques Prada, Swarovski, Guess, Vogue ou Ray Ban. Elle s'occupe également de l'aspect administratif, mutuelles, etc. « Le fait de me déplacer ne coûte pas plus cher au client, au contraire, puisque je n'ai pas de frais liés à un magasin », explique cette jeune femme volontaire qui commence à bien sillonner le Haut-Rhin et le Territoire de Belfort.

Béatrice Fauroux



Camille Wies

Optic Mobile
Camille Wies, gérante
Contact@optic-mobile.fr
www.optic-mobile.fr
06 79 74 23 90
RDV du lundi au samedi de 8h à 20h non-stop

Pardalis, l'appli' qui veut booster le commerce de proximité

#application #commerce de proximité #reduction

Créé par Jonathan Dang-Ha, ingénieur de formation, cette appli est actuellement en phase de test sur la région Alsace et ouverte au téléchargement sur iPhone et Android.

« L'application est destinée aux consommateurs qui souhaitent bénéficier d'offres de réduction commerciales. Pour ce faire, l'appli dispose d'une géolocalisation active lors de tous les modes de déplacements (piéd, bus, vélo, voiture) et envoie des notifications à l'utilisateur sur les réductions et offres que proposent tels ou tels magasins devant lequel on passe », explique le créateur.

Une bonne manière de profiter des bons plans des commerçants de sa région, d'autant plus que l'utilisateur peut sérier les domaines d'activité : restauration, prêt-à-porter, automobile... Avec dix partenaires à ce jour, Jonathan Dang-Ha souhaite développer un réseau d'offres intéressantes en Alsace, voire au-delà.

Sarah Meliani



Jonathan Dang-Ha

Pardalis Services
07 82 30 34 75
f Pardalis Services
Application mobile Pardalis

Give'n'Joy dit stop aux plaisirs solitaires...

#application #humanitaire #offredeticketrestaurant

Lauréat du Start-up week-end, Give'n'Joy a vu le jour grâce à une jeune équipe composée de cinq personnes. Focus sur cette nouvelle façon d'offrir à manger.



L'équipe de Give'n'Joy

« Cette application permet d'offrir un repas à des personnes en difficultés, redistribué sous la forme de tickets restaurants. Les dons démarrent à 2 euros », explique Chloé Gignet, porteur de projet. En plus d'aider des personnes en difficultés, cette application lancée en décembre 2015 a pour but d'inscrire chaque restaurant partenaire dans une démarche éthique et humanitaire favorable à l'image de leur enseigne.

« Techniquement, tous les dons reviennent au restaurateur et nous nous rémunérons grâce au 15% de commission sur chaque repas », précise

Mlle Gignet. Aujourd'hui, subventionné par la fondation MACIF, Give'n'Joy est installé chez l'incubateur e-nov Campus à la Fonderie de Mulhouse.

Sarah Meliani

Give'n'Joy
3 rue de la Première Armée à Watwiller
06 33 57 11 57
chloe.gignet@givenjoy.fr
tristan.waechter@givenjoy.fr
www.givenjoy.fr

Mummyz, revendez vos restes de nourriture

#application #gaspillage alimentaire

Créé en septembre 2015 par Emmanuel Tran, cette plateforme met en relation en temps réel des particuliers ou des professionnels afin de revendre de la nourriture non consommée. Explications...

« Cette web application permet de mettre en lien des personnes qui ont du surplus alimentaire et d'autres qui souhaitent en consommer. Par exemple, une boulangerie peut mettre ses pains restants en réduction de 18h à 19h sur la plateforme et les utilisateurs sont alertés via une notification », explique Emmanuel Tran qui souhaite mener un business qui a du sens.

Les prix s'échelonnent de 1 à 6 euros et les produits peuvent être disponibles jusqu'à deux jours maximum. L'application mobile a récemment été lancée avec le même leitmotiv : transformer le coût annuel du gaspillage alimentaire en ressources.

Médaillé du Secrétariat d'état chargé de l'économie sociale et solidaire, Mummyz est aujourd'hui en recherche d'investisseurs pour accélérer son développement à travers la France.

Sarah Meliani



Emmanuel Tran

Mummyz
e-nov Campus
16 rue de la Fonderie à Mulhouse
06 67 59 93 79
www.mummyz.fr
f Mummyz

Mobilstock, des conteneurs du monde entier

Créée en 1995, cette entreprise familiale est aujourd'hui gérée par Nicolas Bruant. Installée dans la zone artisanale de Richwiller, Mobilstock propose des conteneurs à la vente et à la location. Immersion dans l'univers du conteneur.

« Nous disposons d'un parc important avec tous nos conteneurs à disposition du client », déclare Nicolas Bruant.

Vente et location de conteneurs

Composée d'une équipe de cinq salariés, Mobilstock propose à la fois la location de bungalows de chantier et conteneurs pour le stockage de marchandises dans les domaines des travaux publics et de l'industrie, ainsi que la vente de conteneurs à travers toute la France. « La clientèle est variée et comprend des agriculteurs, des avocats qui souhaitent stocker

leurs archives, des traiteurs qui ont besoin d'un conteneur frigo ou dernièrement un architecte qui concevait une maison originale. Nous élaborons également des shelters* sur-mesure », précise le gérant qui développe une activité annexe : le self-stockage pour particuliers (www.alsa-stockage.fr).

Un atelier de 1.000 m²

Pour répondre au mieux à la demande de sa clientèle, le chef d'entreprise a aménagé un atelier d'une surface de 1000 m² qui comprend un espace découpe, soudure et une cabine de peinture. Cela lui permet de répondre



Nicolas Bruant

précisément à la demande du client en créant des conteneurs uniques.

« Grâce à notre persévérance, nous avons réussi à intégrer un marché de niche très fermé. Il existe 100 ports de conteneurs à travers le monde. Une fois le conteneur exploité au maximum, il est vendu et il repart pour une seconde vie. Nous sélectionnons les meilleures occasions afin de limiter les frais liés à la rénovation et garantir une certaine qualité », explique M. Bruant. Avec

un chiffre d'affaires d'1,5 millions d'euros, Mobilstock poursuit son activité grâce à ses produits de niche.

*Shelter : conteneur aménagé sur-mesure

Sarah Meliani

Mobilstock

8 rue de la Poudrière à Richwiller
03 89 51 24 45
www.mobilstock.fr



Cabine de peinture constituée de quatre conteneurs de 12 m²

Remise en état d'un conteneur de 12 m² de long qui fera office de restaurant en montagne

Dimension d'un conteneur : De 6 pieds soit 4m³ à 40 pieds soit 12m³

Boegly Assurances, l'assurance autrement

Créé en 1897 par l'arrière-grand-père, Boegly Assurances est aujourd'hui aux mains du petit-fils, Anatole Boegly. Composée d'une équipe de quatre personnes, l'agence, installée à Huningue, propose des solutions d'assurances en anticipant l'évolution des mœurs.



Anatole Boegly

« Nous nous adressons essentiellement aux particuliers et entreprises de catégories socioprofessionnelles supérieures », déclare Anatole Boegly.

Une assurance classique...

Agent général pour AXA, Boegly Assurances agit sous cette marque, leader mondial de l'assurance. « Nous recevons clients et prospects à qui nous proposons des solutions d'assurances pour l'habitat, la prévoyance, la retraite... Nous pouvons répondre à quasiment toutes les demandes avec une solution pour les clients qui ont un malus », précise M. Boegly. Autre spécialité : l'assurance des véhicules haut de gamme, comme les Porsche, créée il y a 25 ans par Monsieur Boegly père. Pour garantir son succès, une véritable stratégie web a été mise en place.

... Mais une stratégie web

Conscient que sa génération et les plus jeunes achètent plus facilement en ligne, Anatole Boegly n'a cessé d'améliorer l'accès au marché. Pour ce faire, il s'est muni d'un site internet ultra référencé grâce à l'agence de communication Cactus. « Grâce à ce site, nous

sommes dans les trois premiers sur Google lorsque vous tapez assurance Porsche. Nous recevons, avant mise à jour actuelle du site, quelque 600 demandes d'assurances pour Porsche par an », atteste l'assureur.

Une stratégie web efficace pour cette agence qui est passée à la GED (Gestion Electronique des Documents) depuis 2000 déjà, et qui dispose d'un extranet pour communiquer de façon transparente et rapide avec ses clients. Grâce à un portefeuille clients de 1500 personnes, Boegly Assurances poursuit sa stratégie web pour poursuivre son développement.

Sarah Meliani

Boegly Assurances

4 rue de Village Neuf à Huningue
03 89 89 77 22
info@e-assurances.fr
www.a-assurances.fr

Avoscartouches.com, du site internet au magasin

Créé en 2007 par Jean-Daniel Roth, ce site internet propose une large gamme de produits d'imprimantes, cartouches d'encre essentiellement. Avoscartouches a fait ensuite un retour à la vente classique, avec un magasin à Rixheim. Explications.



Jean-Daniel Roth et son équipe

« A la création du site internet en 2007, nous réalisons un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros, mais la concurrence asiatique aura eu raison de ce beau démarrage. Nous avons su rebondir en ouvrant cette boutique qui mise sur la relation client, car aujourd'hui ce n'est plus le produit qui fait l'offre mais le service ! », déclare Jean-Daniel Roth.

75% du chiffre d'affaires réalisé en magasin

Le magasin propose divers produits, tels que des cartouches d'encre originales et compatibles soigneusement sélectionnées, des imprimantes disponibles sous 24h, des étiqueteuses, des recycleurs de cartouches lasers (made in France ou Europe) avec un prix défiant toute concurrence. Tous les produits achetés en magasin bénéficient d'un service après-vente et d'une maintenance.

« Les gens peuvent tester toutes les machines en magasin. Grâce à cette boutique, nous avons totalement inversé la tendance, puisque nous y réalisons 75% de notre chiffre d'affaires », précise le fondateur. Une tendance confirmée par l'intérêt de sa clientèle, qui préfère avoir à faire à des spécialistes qu'à une plateforme web dépersonnalisée.

Le succès = Le web + le point de vente

Bien que le succès soit au rendez-vous en boutique, le site internet a été confié à un référent web pour répondre aux besoins de la clientèle professionnelle à travers la France : transporteurs, laboratoires, pharmacies, assurances... « Les clients de la région ont également la possibilité de commander sur le site et de retirer leur colis en magasin. Nous disposons de 130 m², comprenant la surface de vente, nos bureaux et le service livraison », ajoute le fondateur. Autres produits proposés : le papier de marque Clairefontaine, avec qui un partenariat a été développé.

Avec un chiffre d'affaires de 450.000 euros, Avoscartouches.com surfe à contre-courant de la vague digitale en alliant intelligemment les apports du web et le service qualitatif de sa boutique. Un second point de vente devrait prochainement voir le jour à Belfort.

Sarah Meliani

Avoscartouches.com

88 rue de Mulhouse à Rixheim
03 89 44 10 08
www.avoscartouches.com

Les aiguilles reviennent

Tricot, couture, crochet : les travaux d'aiguille reviennent et inspirent des créations ou développement d'entreprises. Point commun, la pièce unique ?

Laines & Co, le truck 100% laine

Créé en octobre 2015 par Andrea Tschernig, ce truck propose une large gamme de laine de qualité. Immersion dans l'univers du commerce itinérant dans un contexte de retour du tricot, et du fait main en général.

« Je tricote depuis toujours et j'ai décidé de me lancer dans cette affaire afin de partager ma passion », déclare Andrea Tschernig.

Une offre de qualité par une femme passionnée

« J'ai choisi des produits 100% laine de divers marques telles que Fonty, Malabriga, Rosy Green Wool ou Schoppel Wolle. En plus de leur qualité, ces laines sont produites par des hommes et des femmes passionnés en France, en Uruguay et au USA », explique l'entrepreneuse qui vend également des aiguilles à tricoter.

Pour démarrer son activité, Andra Tschernig a investi 30.000 euros dans l'achat et la rénovation de son truck datant de 1964, complètement aménagé à l'intérieur pour être adapté à son activité.

Madame Tschernig "tisse" petit à petit des liens avec des passionnés locaux et organise tous les jeudis de 18h à 20h un café-tricot au Temps d'une Pause, 6 rue de la Moselle à Mulhouse. En plus de la vente directe, Laines & Co dispose d'un site e-commerce (www.lainesandco.com) et d'une page Facebook (Laines & CO) très active.

Sarah Meliani

Marques disponibles : Fonty, Malabriga, Woolfolk, Karin Öberg, Bremont, Rosy Green Wool, De Rerum Natura, Schoppel Wolle et bientôt Madelinetosh et Holst Garn.

Mardi et samedi : place de la Paix de 7h à 13h
Mercredi : marché de Riedisheim de 8h à 12h
Jeudi : marché d'Altkirch de 8h à 12h
Vendredi : marché de Wittenheim de 8h à 12h
Vendredi : marché de Tagolsheim de 16h à 19h



Andrea Tschernig

“Bouge pas Poupée”, robes de mariée poétiques

Carole Birling a donné ce nom plein d'humour à son atelier de création de robes de mariée. Des robes subtiles, légères, avec une recherche stylistique et un choix de tissus rares dans l'esprit de la mariée.

« J'ai eu envie de sortir du côté lourd et officiel de la robe de mariée », explique Carole Birling, créatrice de costumes de théâtre et de robes de mariées depuis le début de sa carrière. Le point commun entre le costume et théâtre et les robes de mariées ? « La personnalisation de l'habit », répond Carole, « dans les deux cas, il faut se plonger dans la vie du personnage pour le

Style bohème chic

Après un entretien approfondi avec la future mariée, Carole lui soumet un cahier d'inspiration où elle est invitée à exprimer ses préférences vestimentaires. La créatrice propose ensuite trois croquis de robes, qui sont des créations complètes, fruits des échanges.



Carole Birling

Un style bohème chic : c'est ce qu'on dit des robes de Carole, dont la transparence et un style un peu champêtre sont la marque de fabrique.

Robes et costumes

Compter en moyenne 2.000 euros pour une robe de mariée terminée, ce qui inclut l'entretien approfondi, les trois propositions et 3 essayages. Carole loue des costumes parmi environ 500 pièces pour hommes et femmes des années 1920 à nos jours.

Béatrice Fauroux

Carole Birling, costumière

31 avenue Clémenceau à Mulhouse
 06 22 63 27 70
contact@carole-birling.fr
www.carole-birling.fr
 Bouge pas poupée, blog et page FB

Dentelle de Calais, tulle brodé, crêpe de soie, satin de soie, mousseline : des tissus français.

comprendre et trouver son style. Et dans les deux cas, il y a une histoire, un décor, une personnalité, une esthétique, une culture, un public... et un budget ! ».

Ces propositions sont assorties d'une sélection de tissus. « J'aime les tissus originaux, parfois anciens, souvent rares. On travaille surtout en blanc et ivoire bien sûr ».



TENDANCES

Custom by me par DMC

Toujours dans l'air du temps, DMC ne cesse de proposer de nouveaux produits. Le dernier en date : Custom by me. Ce produit permet de customiser ses vêtements à partir d'un pochoir. Le but : commercialiser le fil à broder auprès d'une cible plus jeune.

L'entreprise a d'ailleurs gagné le **Prix de l'Innovation et de la Performance*** 2015 dans la catégorie Innovation confirmée.

Pour en savoir plus sur ce concept, rendez-vous sur custombymedmc.com/fr

* Les Prix de l'Innovation et de la Performance ont pour objectif de promouvoir les entreprises du Pays de la région mulhousienne qui innovent ou qui investissent pour rester performantes et susciter l'émergence de nouveaux projets

Le retour des couturières

Retouches, confection de vêtements : on compte plus de 100 adresses différentes sur les pages jaunes du 68, dont 20 au centre-ville de Mulhouse, de la simple retouche à la création. Alors que ces métiers avaient pratiquement disparu dans les années 90-2000, les voici de retour, dans une société où on cherche à valoriser le "fait maison" et des vêtements plus durables.



Atelier Webschool à la Maison de l'Entrepreneur: "Définir son besoin numérique pour collaborer avec les professionnels"

Le premier atelier de la Webschool à la M.E avait pour but de présenter les premiers éléments de la création d'un site internet vitrine. Destiné à un public novice en la matière, l'atelier était animé par Mario Elia, conseiller Economie et Numérique à la CCI Alsace, et retransmis en direct via la web TV de la M.E. Synthèse de la rédaction.

« Avant de créer votre site et de penser à la partie technique, définissez votre contexte à partir de votre stratégie d'entreprise », déclare Mario Elia.

Les points essentiels

En tout premier lieu, une série de points doivent être étudiés afin de mettre toutes les chances de son côté en matière de visibilité et de sécurité.

Ces points techniques sont les suivants :

- Revoir la charte graphique et l'arborescence du site (dans le cas d'une refonte) ;
- Vérifier ses droits pour utiliser la charte graphique papier sur internet ;
- Réserver un nom de domaine sur un site ;
- Choisir entre un site propriétaire (exemple les pages jaunes ou wix qui ne permettent pas de gestion et de suivi de votre site internet) et un site open source (wordpress, prestashop...) ;
- Choisir entre une technologie RWD (Responsive Web Design) ou un site internet combiné à une application ;
- Définir les objectifs du site ;
- Présenter l'activité de l'entreprise en répondant par anticipation aux questions des clients et en lien avec la stratégie d'entreprise.



Construire son cahier des charges

Pour aider à structurer les premières idées, la CCI accompagne les entreprises de façon individuelle dans la rédaction d'un cahier des charges pour la création du site. Afin de définir au mieux le contenu, il convient de choisir son prestataire, tout en sachant que le site doit être construit avec des règles d'usages en tenant compte du référencement naturel et payant.

Pour connaître le programme des prochains ateliers, RDV sur le site de Maison de l'Entrepreneur : www.maison-entrepreneur.fr, rubrique Evenement.

Sarah Meliani

Maison de l'Entrepreneur
11 rue du 17 Novembre à Mulhouse
03 89 36 54 80
www.maison-entrepreneur.fr
i Maison de l'Entrepreneur

Une webtv 100% live et 100% entreprises

Pour être au plus près des entreprises, la Maison de l'Entrepreneur a lancé une webtv qui a vocation à transmettre en direct les ateliers de la webschool 2016 et les 50 événements organisés chaque année au sein de ses locaux. « Cela permet une réactivité immédiate vis-à-vis des questions que se posent les entrepreneurs. Par exemple, nous pouvons organiser une retransmission en direct sur une thématique donnée à des personnes intéressées qui pourront la visionner et n'auront pas besoin de se déplacer », précise Jean-Christophe Freund, responsable de la M.E.

Pour suivre tous les événements en direct, rendez-vous sur : www.maison-entrepreneur.fr/webtv

A temps partagé pour le Pôle Textile Alsace

Dans le cadre de ses missions, Le Pôle Textile Alsace a proposé à ses entreprises membres un salarié à temps partagé sur le thème de la valorisation des matériaux non utilisés. Isabelle Talabardon, ingénieur textile, a travaillé simultanément pour trois entreprises textiles.



Isabelle Talabardon

Recrutée par le Pôle Textile Alsace, Isabelle Talabardon a travaillé pendant un an à la fois chez CLIPSO (plafond tendu, Vieux-Thann, 68), chez Schenker Stores (Thanvillé, 67) et SNTM (tricotage et confection, à Marmoutier, 67). « Ma mission était de rechercher dans ces trois industries où se trouvaient les filières de valorisation des matériaux : chutes de productions, produits déclassés, stocks dormants ». Isabelle a travaillé de 60 à 80 jours par an pour les entreprises selon leur besoin, comme tout salarié à temps partiel. Des résultats tangibles de sa mission sont déjà mesurables, tant en termes de réutilisation de matériaux que de valorisation financière.

Pas seulement pour les grandes entreprises

La problématique du retraitement des matériaux - ou "upcycling" - est commune à beaucoup d'entreprises industrielles, mais la majorité des PME n'a pas les ressources suffisantes pour recruter une personne qualifiée qui gère ces questions. D'où l'idée du Pôle Textile Alsace de recruter, puis de mettre à disposition cette compétence pendant un an à 3 ou 4 entreprises adhérentes où Isabelle a un statut salarié. Elle a d'ores et déjà conclu un contrat pour une seconde année, qui sera partagée entre Clipso, SNTM, Garnier-Thiébaud et Evolon Freudenberg. « Les compétences pointues ne sont pas réservées aux grandes entreprises, les PME doivent aussi pouvoir en bénéficier », indique Catherine Aubertin qui mène cette opération au Pôle Textile Alsace.

Pôle Textile Alsace, Catherine Aubertin
03 89 42 74 08
www.textile-alsace.com



Cession d'entreprise : quel profil du repreneur ?

La CCI Sud-Alsace Mulhouse suit plusieurs dizaines de projets de cession / reprise d'entreprise chaque année. Parmi les entreprises reprises, celles qui le sont par stratégie de croissance externe du repreneur semblent promises à un meilleur avenir.

Comment limiter les risques d'échec d'une transmission ? C'est une problématique complexe à laquelle Stéphane Diebold est confronté, en tant que conseiller cession / transmission à la CCI Sud Alsace Mulhouse. « Notre expérience porte majoritairement sur des entreprises de moins de 10 salariés. Deux types de repreneurs peuvent se présenter : ceux qui ont des fonds à investir mais peu de connaissance métier, et à l'inverse ceux qui connaissent le métier mais ont un budget limité ». Dans les deux cas, la reprise comporte des risques.

Le savoir-faire métier est fondamental

Un scénario plus intéressant pour les deux parties est la reprise d'entreprise par une personne morale. Celle-ci peut avoir intérêt à étendre sa clientèle ou son offre, adjoindre une activité connexe à la sienne, développer son offre produits-services, voire neutraliser un concurrent. « La réussite de la reprise est liée à une stratégie d'entreprise. Et le savoir-faire métier s'avère indispensable ». Un exemple

concret, celui d'une entreprise de chauffage et sanitaire qui ferait d'acquisition d'une entreprise d'électricité.

Sur la forme, la négociation se construit plus efficacement entre patrons du même univers professionnel, même si elle est complexe, notamment parce que certaines informations doivent rester confidentielles. « La négociation doit être accompagnée par des professionnels, chaque partie ayant son conseiller qui prend en compte la stratégie des deux parties », conseille Valérie Bannwarth, dont le service accueille pour un premier entretien - et en toute confidentialité - tout cédant ou repreneur ressortissant de la CCI Sud Alsace Mulhouse.

Contact :
Stéphane Diebold,
Conseiller cession / transmission d'entreprises
CCI Sud Alsace Mulhouse
8 rue du 17 Novembre, Mulhouse
Tél. 0 389 667 199 - Fax 0 389 667 809
s.diebold@mulhouse.cci.fr



Valérie Bannwarth

Reprise/cession en Sud-Alsace

On compte actuellement en Sud-Alsace plus d'un quart d'entreprises dont les dirigeants ont plus de 55 ans, dont certains passeront la main dans les 10 ans. La CCI accompagne prioritairement les cédants d'entreprises de moins de dix salariés, mais reste à l'écoute de toute prise de contact.

En outre, elle propose, à des chefs d'entreprises intéressés par un projet de croissance externe, de s'initier à la thématique en participant à des ateliers portant sur : l'analyse stratégique, le ciblage et les méthodes d'approche, l'évaluation et la faisabilité financière, l'intégration post-acquisition...

Rivalis, écoute, conseil et stratégie pour les petites entreprises

Franchisé Rivalis, Maxime Mocquant crée son activité en 2010, qui a pour but d'accompagner des chefs d'entreprises de moins de 20 salariés. Rencontre.

« Mon métier est d'accompagner les chefs d'entreprise de moins de 20 salariés à la gestion opérationnelle », déclare M. Mocquant.

Expert en pilotage d'entreprise

Le concept est simple et s'articule autour de trois acteurs : le GPS (prologiciel), le copilote (expert Rivalis) et le pilote (chef d'entreprise). Rivalis propose plusieurs services comme l'organisation intra entreprise, la recherche de financements, la cohésion d'équipe ou le conseil en organisation avec un seul but : la rentabilité de l'entreprise.

Pour ce faire, l'expert dispose d'un progiciel créé par Rivalis qui permet de mesurer la prise de décisions et de les traduire en termes de rentabilité. « J'interviens dans différentes situations, de la création à la reprise, en passant par les difficultés majeures que peuvent connaître les petites entreprises. Notre méthode repose avant tout sur l'écoute sans jugement afin de mettre en place les moyens adéquats à la vie ou à la survie de l'entreprise, tous domaines d'activités

confondus », explique Maxime Mocquant qui bénéficie d'un solide réseau d'apporteurs d'affaires : banques, assurances, comptables...

Une offre adaptée

Pour réaliser un diagnostic de l'entreprise, il faut compter 790 euros. Dans le cas de projets plus longs, Rivalis propose en premier lieu un diagnostic gratuit pour créer le prévisionnel : « Nous proposons un bilan complet sur le plan financier et humain afin de construire la structure qui permet d'aller droit au but et permettre une rentabilité sur les deux années à venir » précise l'expert qui intervient deux heures par mois chez ses clients.

Autres outils proposés : Manageis qui vise la cohésion d'entreprise, ainsi qu'une offre destinée aux auto-entrepreneurs.

Rivalis, leader dans le pilotage d'entreprises, est présent à travers toute la France avec 27 conseillers en région Est. Le groupe sponsorise depuis peu l'émission Cauchemar en cuisine,



Maxime Mocquant

diffusée sur M6, qui aide les restaurateurs à sauver leur commerce.

Sarah Meliani

Rivalis
Maxime Mocquant
6 rue des Mines à Kingersheim
06.83.68.49.31
www.rivalis.fr
f Rivalis

Le Fongecif accompagne les évolutions professionnelles

Installé au Parc de la Mer Rouge depuis 2011, le Fongecif accompagne les pros dans leurs souhaits de reconversion professionnelle. Explications de Franck Woog et Magalie Rusterholtz, conseillers en mobilité et évolution professionnelle.

« Le Fongecif est un service gratuit qui a pour but de sécuriser les parcours professionnels et d'accompagner au mieux les pros dans leurs envies de changement de carrière », déclare Franck Woog, conseiller en évolution professionnelle.

Une oreille attentive

Concrètement, le Fongecif propose d'accompagner chaque professionnel de manière individuelle via un entretien sur place ou téléphonique. Suite aux premiers éléments collectés, l'organisme orientera la personne vers un atelier collectif ou un entretien individuel sur mesure et confidentiel d'une durée d'une heure, afin d'explorer en profondeur ses souhaits et attentes. « Nous pouvons suivre une personne sur un temps assez long et lui proposer de reprendre rendez-vous. Un bilan de compétences est également proposé et chaque salarié qui a travaillé au moins cinq ans peut en bénéficier », précise Magalie Rusterholtz.

Une fois le projet établi avec le demandeur, il passe en commission où la faisabilité du dossier est examinée. Toute évolution ou reconversion

professionnelle est prise en charge par l'organisme selon certaines conditions : justifier de deux ans d'activité et 12 mois en CDI dans son entreprise, ou encore de deux années d'activité professionnelle sur les cinq dernières années pour les personnes en CDD. (Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.fongecif-alsace.com).

Des ateliers

Le Fongecif organise aussi des réunions d'informations deux fois par semaine sur des thèmes relatifs à la vie professionnelle comme le congé individuel de formation (CIF) ou la validation d'acquis par expérience (VAE). Des ateliers projets sont également proposés sur la réflexion liée au changement.

Ouvert à tous types de public, ils sont menés par des conseillers et chargés d'informations et durent 2h30 maximum. « Lors de l'inscription, les participants ont la possibilité de suivre la réunion à distance via une webTV », précise M. Woog.

Prochain événement : Warum Nicht, salon de l'emploi et de la formation en Allemagne Mercredi 20 avril de 9h à 17h à l'Orientoscope.

Sarah Meliani



De gauche à droite : Magalie Rusterholtz, responsable conseil, Franck Woog, conseiller en évolution professionnelle et Carole Bahri, conseillère en mobilité professionnelle

Fongecif
Rue Fredo Krumnow
Parc de la Mer Rouge à Mulhouse
03 89 20 17 50
www.fongecif-alsace.com

DIRIGEANT D'ENTREPRISE

« Dans ma CCN quelles sont mes obligations, vis-à-vis de mes salariés en prévoyance et IFC ? »

« C'est quoi cet accord sur les complémentaires santé ? Est-ce que c'est obligatoire pour mon entreprise ? »

« En tant que dirigeant, suis-je bien couvert ? En Santé, en Indemnités Journalières, en Invalidité et en Retraite ? »

« J'ai un ami dirigeant qui vient d'avoir un redressement URSSAF pour un problème de collège ! Suis-je en conformité ? C'est quoi un critère objectif ? »

Swiss Life vous accompagne pour transformer des obligations en opportunités.

Prenez un rendez-vous dédié auprès d'un spécialiste qui réalisera un audit de votre situation.

Retrouvez-nous aux Apériscopes... ou prenez rendez-vous en appelant le 06 12 22 17 95

ARGOS CONSEIL
Experts en recrutement

À l'heure où la technologie peut tout faire ou presque, nous restons convaincus que c'est toujours l'Homme qui fait la différence.

Cette conviction est la base de notre contribution au développement de nos clients et partenaires.

Claude KOENIG Fondateur

36 rue Paul Cézanne > 68200 MULHOUSE > 03 89 60 18 80 argos-conseil.fr

Active Media se développe

Après plus de 20 ans dans l'industrie, Pascal Ferrari a créé Active Media en 2009. Mixant avec facilité le web, l'informatique et la vidéo, Active Media propose des solutions agiles pour créer des webTV ou capter un événement en direct.

« Notre spécialité, c'est le webcast », indique Pascal Ferrari qui diffuse des événements en direct sur le web grâce à du matériel mobile. Enregistrement de discours, concerts ou pièces de théâtre : Active Media peut capter toutes sortes d'événements en live.

Moins spontanés, plus travaillés, sont les films d'entreprise que l'entreprise a réalisés notamment pour les entreprises Sart von Rohr, Cellutec ou encore GPV, sans oublier des films institutionnels pour des hôpitaux ou l'administration.

WebTV en marque blanche

Enfin, Active Media produit des webTV en marque blanche pour ses clients, c'est à dire aux couleurs et charte graphique du client, sans qu'Active

Media n'apparaisse. Conception du plateau TV, mise à disposition du matériel et conseil sur les formats d'émission : Pascal Ferrari conçoit le projet et l'adapte au cahier des charges du client. Ainsi, le studio TV du Périscopie a été inauguré à l'Apériscopie de l'Imprimerie de Saint-Louis le 17 mars dernier. Par ailleurs, Active Media a créé la webTV de la Maison de l'Entrepreneur (voir notre article en page 13).

Un équipement imposant et mobile

Pour pouvoir s'adapter aux projets vidéo de ses clients, Active Media s'est équipé et possède notamment une régie multicanal numérique mobile, 10 caméras HD, un plateau télé avec éclairage et son. Les caméras sont pilotables à distance par la régie.



Pascal Ferrari
5 rue du Canal à Willer-sur-Thur
03 89 28 04 13
info@activemedia.fr
activemedia.fr

Films d'entreprises - Publicité - Sites Internet
vidéoweb - Régie vidéo mobile - Plateau Web-TV
- Keying - Captation - Enregistrement spectacles
- Streaming - Webcast - Doublages D - GB - LSF



PAYSTURDOLLERTV

PaysturdollerTV est le projet visible d'Active Media, qui reste dans son activité quotidienne un prestataire que le public ne voit pas. « J'avais envie de créer une télé locale pour mettre en valeur les ressources de nos vallées, et pour me faire plaisir aussi. Dans nos locaux de Willer sur Thur, nous produisons 6 à 8 séquences par mois, enregistrées en une matinée sur place ». Cette télé en ligne, dont le Périscopie est partenaire, assure une visibilité réelle aux habitants et professionnels des deux vallées, surtout depuis la disparition de Télé Doller.

www.paysturdoller.tv



Pascal Ferrari et son jeune employé David, webdesigner

Adhérez au Club Export Sud-Alsace Mulhouse (CESAM)

Le Club Export de la CCI Sud-Alsace Mulhouse regroupe industriels, transporteurs et banquiers notamment, dont le but principal est d'échanger des informations sur les pays avec lesquels ils travaillent, sur la réglementation ou tout autre sujet touchant à l'export. C'est bien sûr aussi un réseau social convivial.

Réunions à thème

Des réunions à thème ont lieu une fois par mois avec des intervenants spécialisés et le témoignage d'une entreprise. Exemple de thématiques (janvier 2016) : Les opportunités d'affaires avec l'Allemagne et l'Autriche. Autre exemple, (février 2016), Marquage CE : pourquoi, comment, quelles entreprises sont concernées ?

Et chaque année, un temps fort régional accueille l'ensemble des clubs export des CCI territoriales. Cette année, ce sera une réunion autour de la marque Alsace, voir programme ci-dessous.

Ce club animé par la CCI Sud-Alsace Mulhouse compte actuellement 40 membres et en accueille volontiers des nouveaux.

Cotisation annuelle : 190 euros.

Pour plus d'informations :
Alexia Buisson
a.buisson@alsace.cci.fr
03 89 36 54 90
8 rue du 17 novembre à Mulhouse
www.clubexport-mulhouse.fr

PROGRAMME JUSQU'EN JUIN

- 21 mars à 18h
Le charter en fret aérien, un challenge immédiat !
Denis Le Baler - Aernautic France
- 25 avril à 18h
Suisse opportunités d'affaires (point généraliste)
Fabrice Lelouvier - Business France Zürich
- 19 mai à 17h30 avec le World Trade Center (WTC) Strasbourg
Conférence annuelle : "L'Alsace se boit et se croque à l'international"
Comment les entreprises agroalimentaires alsaciennes réussissent à l'export ?
Témoignages d'expériences
- 24 juin à 14h30
Visite de l'entreprise Abtey à Heimsbrunn
Suivie du dîner annuel des membres (19h30)



Parc des Collines : reprise du salon de coiffure du Trident

Le salon a été repris par la première coiffeuse qui officiait chez Alverson et propose les mêmes prestations.

Horaires de Hair Beauty,
rue Paul Cézanne, Trident

- Lundi de 13h à 18h
- Mardi au jeudi de 9h15 à 18h
- Vendredi de 9h15 à 19h
- Samedi de 9h à 17h

03 89 32 80 30



Soirée entreprises ADIRA

Pour fêter la nouvelle ADIRA, une grande soirée est proposée au milieu économique local. A cette occasion sera lancée une édition spéciale du magazine de l'ADIRA Alsace consacrée aux entreprises régionales.

Date : Lundi 18 avril à 18h30 à Motoco

Lieu : DMC

En présence de : Eric Straumann, Jean-Marie Bockel, Jean Rottner et Frédéric Bierry, Président de l'ADIRA et Président du Conseil Départemental du Bas-Rhin.

Inscriptions via un weezevent :

www.weezevent.com/soiree-de-lancement-du-2eme-magazine-adira-zut

www.adira.com

Prochain événement à l'Orientoscope

"Warum Nicht", salon de l'emploi et de la formation en Allemagne aura lieu le 20 avril 2016.



Son but : mettre en relation les entreprises allemandes frontalières à la France et les demandeurs d'emploi et de formation.

Orientoscope - 11 rue Jean Jacques Henner, Mulhouse - 03 69 58 51 10 - www.orientoscope.fr

① Orientoscope Mulhouse

Soirée "Mulhouse j'y crois"

La prochaine soirée se déroulera le mercredi 20 avril à 19h à Open Place, nouvel espace de co-working au 74 rue du Sauvage à Mulhouse. Le thème "Economie : Mulhouse dans 10 ans/Les enjeux d'aujourd'hui".

Intervention d'acteurs économiques de la région mulhousienne, échanges pour faire émerger les enjeux cruciaux à relever aujourd'hui pour bien positionner le territoire de la région mulhousienne dans les 10 ans à venir.

Inscriptions obligatoires et/ou renseignements par mail : contact@mulhousejycrois.com

En panne d'inspiration pour déjeuner en Sud-Alsace ?

Choisissez les derniers restaurants distingués par le Michelin, à la fois les anciens et les nouveaux, notamment ceux qui ont une "assiette", nouvelle récompense qui distingue la qualité des produits et le tour de main, soit les bons repas.

Inventaire complet des restaurants "Sélection Guide Michelin" en Sud-Alsace (Etoiles, Bib gourmands, Assiettes) sur les 102 que compte le Haut-Rhin :

Mulhouse :

- Il Cortile
- Le 4,
- Chez Auguste,
- L'Estérel,
- La Table de Michèle.

L'Agglo :

- La Poste (Riedisheim),
- Le 7ème Continent (Rixheim),
- Le Colombier (Bartenheim),
- L'Arbre Vert (Berrwiller),
- Le Cheval Blanc (Hochstatt),
- La Bistronomie (Illzach),
- La Closerie (Illzach),
- La Tonnelle (Riedisheim),
- Aromi et Saporì (Zimmerseim).

Sundgau :

- L'Auberge Saint-Laurent (Sierentz),
- L'Auberge Sundgovienne (Altkirch),
- Ritter (Dannemarie),
- Le Cheval Blanc (Diefmatten),
- Le Cheval Blanc (Feldbach),
- Le Cheval Blanc (Hochstatt),
- L'Auberge Paysanne (Lutter),
- Auberge de la Gloriette (Wahlbach),
- Au Cerf (Winkel).

Thur et Doller :

- L'Hostellerie d'Alsace (Cernay),
- La Gare (Guewenheim),



- Cuisines et Jardins (Husseren-Wesserling),
- Aux Trois Rois (Moosch).

Rhin :

- Le Petit Kembs (Kembs),
- Les Ecluses (Kembs-Loechele),
- Le Lion d'Or (Rosenau).

Trois Frontières :

- Au Bœuf Noir (Hésingue),
- Philippe Schneider (Huningue),
- La Cave (Saint-Louis),
- Le Trianon (Saint-Louis).



Édité par S.A.S. Le Périscoppe - 116 Faubourg de Mulhouse 68260 Kingersheim
03 89 52 63 10 - www.le-periscope.info
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires

Directrice de la publication et rédactrice en chef : Béatrice Fauroux, beatrice.fauroux@le-periscope.info
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Béatrice Fauroux et Sarah Meliani, sarah.meliani@le-periscope.info
Publicité : Céline Boeglin-Koehler, celine.boeglin@le-periscope.info • Web : Agence Cactus
Mise en page : Bertrand Riehl • Impression : IME • Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscoppe.



VOTRE PARTENAIRE BATIMENT



www.deganis.fr



RÉALISATION CLÉS EN MAINS
CONSTRUCTION-RÉNOVATION
ISOLATION THERMIQUE
MAINTENANCE BATIMENTS
ACCESSIBILITÉ P.M.R.

4 rue des Gaulois - 68390 SAUSHEIM - Tél. 03 89 43 51 09 - construction@deganis.fr



Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM - CS 82157 - 68057 MULHOUSE CEDEX - Tél 03 89 39 41 50 - www.centre-affaires-rhenan.com