



Le Périscope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Territoires de talents

La formule est à la mode et parfois surutilisée. Pourtant, à y regarder de plus près, notre région est bien un territoire de talents. Un talent qui s'exprime par la voie(x) de nos cheffes d'entreprises qui, non seulement, sont à la tête de sociétés prospères, mais qui ne se cantonnent pas à leur activité principale. Elles multiplient les casquettes en s'impliquant dans des associations et font bouger les frontières d'un monde où la fracture homme-femme est (malheureusement) toujours présente; des talents comme celui de nos artisans, tous corps de métiers confondus, qui souvent ont fait le pari d'une profession-passion souvent difficile, en pleine mutation et de plus en plus concurrencée. Mais, au final, ces mêmes artisans ont su trouver de nouveaux axes de développement comme chez les boulangeries, pour ne citer qu'eux ; talents encore avec l'Etat qui vient de mettre à l'honneur les "territoires d'industrie". Parmi les 136 candidatures déposées, le Sud Alsace a été retenu avec ses 11 intercommunalités à forte identité industrielle. D'ailleurs, ne soyons pas modestes le Sud Alsace a non seulement été retenu, mais fait partie des territoires pilotes. Alors, vous avez dit talent...

Pierre Alain

Dossier Boulangeries

Fin décembre, on dénombrait en France 29 600 boulangeries, contre 50 000 au début des années 1960. Le marché est en pleine mutation, reflet de l'évolution de la société et des modes de consommation. Aujourd'hui, seuls 45,2% du chiffre d'affaires d'une boulangerie proviennent de la vente du pain. Un nouveau genre d'enseigne tend à se développer, les "Bakery Café", avec notamment une offre de snacking, levier majeur pour la profession face à la concurrence. Reste les fondamentaux : la qualité des produits, l'authenticité, la production locale, la volonté de suivre les nouvelles demandes tournées vers le bio et les circuits courts. Beaucoup de professionnels ont compris ces nouveaux enjeux et surfent sur cette vague. Découvrez-en quelques-uns que nous avons suivis.

D'r Elsasser : une boulangerie-pâtisserie de tradition

Depuis juin 2018, la pâtisserie Deiber à Wittelsheim a laissé place à D'r Elsasser. Le fonds de commerce a été racheté par Jean Janin qui a de fortes ambitions pour développer son activité tout en préservant l'authenticité de ses produits.

Privilégier les circuits courts

D'r Elsasser est à la fois boulanger, pâtissier, chocolatier, glacier et traiteur. L'enseigne propose des pains - réalisés avec de la farine de tradition -, viennoiseries, pâtisseries et spécialités alsaciennes. « Tout est élaboré à la main, sur place, avec des produits naturels et frais, indique Jean Janin. Nous achetons nos matières premières autant que possible auprès de producteurs locaux et privilégiions les circuits courts. Nous sommes attentifs aux qualités nutritionnelles et gustatives de nos ingrédients. Cela démontre notre engagement responsable, notre respect de l'environnement et notre souci de fournir à nos clients des produits de qualité ». Jean Janin a entièrement rénové la boutique et y a installé un salon de thé. « Nous proposons de la petite restauration. Les clients peuvent déguster sur place ou à emporter des produits bio comme des cafés, thés, limonades, sirops... ».

Se tourner vers le numérique

Suite à son rachat, Jean Janin a souhaité continuer à travailler les recettes ancestrales de la



Jean Janin (au centre), entouré de Clément et Pascal, deux collaborateurs du groupe pâtisserie

boulangerie. « J'ai gardé la même équipe et réalisé quelques embauches depuis. Chacun est spécialisé dans son domaine : chef cuisinier, pâtissier, boulanger, etc. Nous embauchons régulièrement des apprentis, car nous sommes très sensibles à la formation des jeunes et à la transmission de notre savoir-faire ». Les produits de D'r Elsasser s'adaptent aux saisons et aux commandes des clients. L'enseigne s'est fortement tournée vers le numérique. Elle a mis en place un site marchand pour passer des commandes en ligne 24h/24 - hors petite restauration - et est très présente sur les réseaux sociaux.



Développer le B to B

Une petite part de l'activité de D'r Elsasser concerne le B to B. « Nous pouvons vendre nos produits à des traiteurs. Nous travails également de plus en plus avec des entreprises. Nous sommes en mesure de leur livrer des buffets salés ou sucrés pour des événements ou réunions. Nous avons de plus en plus de demandes de leur part, c'est pourquoi nous voudrions plus fortement développer cette activité à court terme ». Jean Janin a également pour projet d'ouvrir une seconde boutique. « Nous avons été sollicités par plusieurs villes ». Une démarche qui lui permettra de faire davantage connaître la Marque Alsace en France, et pourquoi pas, à travers le monde.

Magali Santulli

D'r Elsasser
9 rue de Cernay, Wittelsheim
03 89 57 77 77
www.dr-elsasser.fr/

SOMMAIRE

- 2 Biscotte, Bon Pain & Cie / Boulangerie Marzin / L'invitation
- 3 Franck & Gil / Le Fournil de Papoupa
- 4 JME Electronic
- 5 Melfor
- 6 Wittmann-Brand / Patrick André
- 7 Femmes cheffes d'entreprise / Gifop
- 8 Comest
- 9 De Gruttola
- 10 Cartonnages d'Alsace / Starter TP
- 11 GH Installations / Hoppe
- 12 Solutex / Colorathur
- 13 Les Artisans du Son
- 14 Le Tuba / m2A
- 15 Les Escargots de Margaux
- 16 Péris'Immo

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS
LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



PROMOTEUR - CONSTRUCTEUR - CONTRACTANT GÉNÉRAL La construction clés en main en immobilier d'entreprises

Plateformes logistiques / Transport / Messagerie, Immeubles tertiaires, Villages d'entreprises, Sites industriels (y compris agro-alimentaire), Locaux d'activités, Pôles médicaux, Hôtels & réhabilitations...

Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²

à Lille, Metz, Nancy (déménagement au 96 Boulevard d'Autrasie à NANCY, début Avril), Strasbourg (Siège), Dijon, Besançon, Lyon & Annecy



Biscotte, Bon Pain & Cie : une boulangerie de proximité

La boulangerie située au 2 rue du Raisin à Mulhouse est la première des treize boulangeries Wilson à passer sous l'enseigne Biscotte, Bon Pain & Cie. Cette transformation fait suite au rachat du groupe Wilson par New Bakery en juillet 2018.

Une production quotidienne

A la fois boulangerie, pâtisserie et traiteur, Biscotte a ouvert ses portes en décembre 2018. L'enseigne est déjà présente à Lyon et Clermont-Ferrand. New Bakery a investi 200 000 € pour réaménager et redécorer ce local. « Nous avons fait appel uniquement à des artisans locaux. Nous avons notamment installé un petit salon de thé », indique Jean-Michaël Blondel, directeur régional du groupe. La boulangerie dispose de 60 m² d'espace de vente et restauration. « Six vendeurs se relaient en boutique, tandis que tout est fabriqué maison dans nos ateliers à Mulhouse-Dornach. Une trentaine de collaborateurs y travaillent. Les produits sont ensuite répartis dans nos treize boulangeries. La fabrication est quotidienne pour garantir la fraîcheur. »

Des produits traditionnels et modernes

Biscotte choisit avec soin des matières premières de qualité. « Notre blé est 100% français. Nous

achetons notre lait ou nos œufs à des producteurs locaux. Nous nous procurons nos fruits et légumes auprès de la SAPAM. Nous avons pour ambition de davantage développer la collaboration avec des producteurs locaux ». Biscotte propose des produits traditionnels, ainsi que des créations correspondant aux tendances actuelles : plats végétariens, pain à la spiruline, etc. « L'essentiel de nos ventes se fait sur le pain, mais nous allons faire évoluer nos produits. Nous allons notamment travailler sur des baguettes premium ou pâtisseries estampillées "Biscotte" pour nous démarquer ». Il est possible de passer auprès de l'enseigne des commandes personnalisées.

Des prévisions tenues

Biscotte peut préparer des buffets pour des événements professionnels. « Mais notre cible prioritaire reste surtout la clientèle de particuliers du quotidien. Nous voulons faire de nos magasins des boulangeries de quartier et de proximité ». Actuellement, Biscotte accueille près de 400



Jean-Michaël Blondel

clients par jour. « C'est au-delà de nos prévisions. Notre clientèle et notre chiffre grossissent de jour en jour. C'est encourageant, car nous n'avons pas du tout communiqué sur notre ouverture. Nous laissons faire le bouche à oreilles ». Cette année, l'objectif de New Bakery est de continuer de passer le reste des boulangeries Wilson sous l'enseigne Biscotte, Bon Pain & Cie. « Nous

sommes par ailleurs en repérage pour ouvrir une ou deux boulangeries supplémentaires au centre de Mulhouse ».

Magali Santulli

Biscotte, Bon Pain & Cie
2 rue du Raisin, Mulhouse

Boulangerie Marzin : depuis 10 ans au cœur d'Altkirch

La boulangerie artisanale Stéphane et Natacha Marzin régale les papilles de ses clients depuis plus d'une décennie. L'enseigne a d'ailleurs été distinguée lors des dernières Journées d'Octobre.

Transmettre un savoir-faire traditionnel

Stéphane et Natacha Marzin ont repris cette activité de boulangerie en 2008. « Nous avons démarré à deux. Aujourd'hui, nous sommes six collaborateurs. Nous embauchons également des apprentis, car la transmission du savoir-faire fait partie de la politique de la maison », indique Stéphane Marzin. L'enseigne se spécialise dans la confection de pains et viennoiseries. « Nous préparons également des sandwichs à la demande ». Dans la boulangerie Marzin, tout est fait maison et à la main. « Nous achetons la plupart de nos matières premières auprès de la Coopérative des Boulanger et de la société JMC à Mulhouse ». En plus de sa clientèle de particuliers, le couple Marzin vend ses produits auprès de quelques collèges, restaurants ou hôpitaux. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires

de près de 300 000 €. « Nous sommes capables de répondre à des demandes d'entreprises pour leur livrer des buffets salés ».

Distingués aux Journées d'Octobre

La boulangerie a été distinguée par la Corporation des Boulanger du Haut-Rhin au concours de la baguette 2019 lors des Journées d'Octobre à Mulhouse. Pour leur quatrième participation, la baguette de Stéphane et Natacha Marzin a décroché la deuxième place, et ce n'est pas la première fois que l'enseigne se distingue sur ce concours. « Nous avons décroché l'argent en 2008, puis l'or en 2009. Si ces distinctions confortent nos clients habituels dans leur choix, elles attirent aussi une nouvelle clientèle curieuse de goûter à nos produits ». Dix ans après la reprise de la boulangerie, le couple tire un bilan positif et reste toujours bien décidé à faire perdurer son activité. « Cela repose sur deux piliers essentiels :



Stéphane Marzin dans les ateliers



Natacha Marzin dans la boutique

la qualité et la fraîcheur des produits, ainsi que la convivialité du magasin ».

Magali Santulli

Boulangerie Stéphane et Natacha Marzin
13 rue de l'Hôtel-de-Ville, Altkirch
03 89 40 96 35

L'invitation : un voyage croustillant et savoureux

Impossible de rater l'enseigne qui trône en plein cœur du quartier Dornach à Mulhouse. C'est l'ancienne pharmacie, qui, durant des décennies, occupait cette vieille bâtisse à colombages. Mais cette dernière a déménagé rue de Thann, laissant vide le local. La nature ayant horreur du vide, trois investisseurs ont eu l'idée (géniale) d'y créer une boulangerie, mais pas que...

Pas la peine d'avoir une ordonnance pour passer le sas d'entrée de L'invitation. Depuis le mois de novembre, terminées les odeurs de camphre ou d'éther. Place aux douces odeurs du pain chaud et des croustillants croissants. L'invitation, c'est la nouvelle enseigne venue enrichir le patrimoine commercial de Dornach. Au coin de la rue de Belfort, L'invitation est née de l'idée de trois copains, Vincent (Fritsch), Nicolas (Soldermann) et François (Rapp), qui cherchaient, comme le souligne le dernier habitant le quartier, « un lieu de convivialité lié aux plaisirs de la bouche. Un endroit attractif qui soit une réponse à la sempiternelle question : qu'est que l'on peut offrir quand on est invité ? ».

Côté décor, le trio n'a rien changé (ou presque). Il a fait le choix de conserver les anciens meubles d'apothicaires avec leurs petits tiroirs et les carreaux de ciment au sol vieillis par le temps, le tout rehaussé par une touche moderne, comme ce

nuage moutonné de l'artiste Gérard Dumora, en résidence à Motoco, servant d'éclairage principal dans cette ambiance très cosy. « Nous avons, souligne François Rapp, gardé ce cadre et créé un salon de thé pour accueillir les personnes qui souhaitent venir dans la journée boire un café, un thé, une tisane ou une bière en dégustant une pâtisserie ». Chacun des associés met la main à la pâte et les produits de boulangerie et de pâtisserie sont livrés par l'enseigne Anselm.

L'invitation, tout est dans le titre, propose les services traditionnels de boulangerie-pâtisserie, mais les nouveaux propriétaires ont développé d'autres services, comme une petite restauration avec plat du jour, un service traiteur pour buffet et cocktails dinatoires, une épicerie fine avec d'alléchantes étagères proposant cafés d'un maître torréfacteur d'Altkirch, une quinzaine de variétés de thés de la Compagnie Coloniale, des huiles d'olive, des terrines, des Bières de



De g à d : François Rapp, Isabelle Muller, Isabelle Soldermann et Vincent Fritsch.

l'Alsacienne sans culotte, des chocolats, jus de fruit et autres gourmandises, des miels d'un jeune apiculteur dornachois ou des confitures du Bollenberg, sans oublier une offre de vins naturels et bio. Ici, on a fait le pari de jouer la carte du local, du produit de qualité et des circuits courts.

Pierre Alain

L'invitation
8 rue de Belfort, Dornach
03 89 36 02 20
Ouvert tous les jours de 6h30 à 14h et de 16h à 18 h 30 et le dimanche de 7h à 13h.

Franck & Gil : une nouvelle boulangerie traditionnelle à Rixheim

Franck & Gil a ouvert ses portes le 25 février dernier, rue de Mulhouse à Rixheim, après sept mois de travaux. Portée par Franck et Gilbert Stimpflin, l'entreprise connaît des débuts prometteurs. Père et fils ont de nombreux projets de développement.

1,4 millions d'euros investis

L'envie d'entreprendre en famille, c'est ce qui a motivé Franck et Gilbert Stimpflin. Les deux hommes ont injecté 1,4 millions d'euros pour lancer ensemble leur entreprise. « Nous avons fait sortir de terre un bâtiment de 400 m² autour duquel nous avons aménagé un grand parking pour que nos clients puissent stationner facilement », indique Franck et Gilbert. Père et fils ont investi dans du matériel professionnel de qualité pour confectionner leurs produits. « Notre boulanger réalise lui-même, à l'arrière de la boutique, tous les pains : baguettes, pains pour les sandwichs, les burgers, brioches, etc. Il travaille de manière traditionnelle, à la main : pétrissage, façonnage et cuisson. L'aménagement de nos locaux permet aux clients de le voir à l'œuvre. Nous tenons à être transparents sur notre manière de procéder ».

Collaborations locales

En vitrine, l'enseigne propose également des viennoiseries, pâtisseries et petite restauration (salades maison, snacking, etc). « Les clients peuvent emporter nos produits ou les déguster sur place. Nous possédons une salle de près de 180 m² avec 80 couverts. Cet été, 40 couverts

seront proposés en terrasse. Petit-déjeuner, déjeuner, goûter, les clients peuvent trouver leur bonheur à n'importe quel moment de la journée. Nous avons également mis en place un drive. La clientèle peut venir y chercher des viennoiseries, comme des sandwichs ». Franck et Gilbert ont eux-mêmes élaboré leurs recettes. « Tout est confectionné le jour-même pour garantir la fraîcheur de nos produits ». Cet été, l'enseigne proposera aussi des glaces artisanales. « Nous collaborons en circuit court avec des fournisseurs locaux. Nous travaillons sans cesse en flux tendu et sommes livrés trois fois par semaine ».

Création de 12 emplois

Le lancement de leur entreprise a permis à Franck et Gilbert de créer 12 emplois. « Pour le moment, nous souhaitons consolider notre activité. Puis, en fonction de son évolution, nous réaliserons d'autres embauches. Dès septembre, notre équipe comptera un apprenti ». Pour son premier jour de lancement, l'enseigne a accueilli 300 clients. « C'était une ouverture attendue. Nous avons réalisé un excellent début. Pour la première année, notre objectif est d'atteindre 800 000€ de chiffre d'affaires et 500 clients par jour ». Pour le moment, les retours sont positifs. « Nous



Gilbert Stimpflin (à gauche), Franck Stimpflin (à droite) entourant Nhung, la femme de Franck

sondons la clientèle pour savoir ce qu'elle pense de nos produits et voir comment nous pouvons les améliorer ». Père et fils vont travailler sur une ambiance qui caractérise leur enseigne. « Pour qu'un client revienne c'est 50% grâce aux produits, mais les autres 50% sont relatifs au bon accueil et à l'atmosphère du lieu ».

Développer des services pour les entreprises

Si Franck et Gilbert ont choisi de s'installer rue de Mulhouse, ce n'est pas un hasard. « C'est un axe de passage important, et nous sommes entourés par de nombreuses entreprises qui vont pouvoir venir se restaurer chez nous le midi, en profitant

d'un service rapide et de produits simples, mais de qualité ». Les deux hommes ont pour ambition d'acheter une camionnette afin d'effectuer de la livraison. « Nous proposons, chaque midi, un plat du jour que les entreprises pourront nous commander le matin-même. Nous commencerons par le secteur Riedisheim/Rixheim/Habsheim ». Ce service devrait être lancé d'ici fin 2019 / début 2020. « Nous allons aussi proposer des buffets froids salés et sucrés pour les réunions d'entreprises ».

Magali Santulli

Franck & Gil
41 rue de Mulhouse, Rixheim
03 89 62 28 14
 Boulangerie Franck & Gil

Le Fournil de Papoupa : une belle croissance

A la tête du Fournil de Papoupa, Marceline et Marc Rossi ont ouvert une seconde boutique à Cernay en mai 2018. Un investissement de 550 000 € qui leur a permis de réaliser des embauches.

De 12 à 23 collaborateurs

Marc et Marceline Rossi ont ouvert leur boulangerie à Steinbach en 2007, avant de transférer leur activité au centre-ville de Cernay en 2010. « Nous avons eu l'opportunité d'ouvrir l'année dernière un second point de vente sur le Faubourg de Belfort, explique Marc Rossi. Une boulangerie industrielle issue d'une chaîne nationale devait s'implanter dans ce local, mais nous l'avons devancée, car il était important à nos yeux que les gens puissent continuer à consommer des produits faits maison et de qualité ». L'enseigne bénéficie d'une surface de près de 400 m², dont 120 m² pour accueillir les clients. « Nous sommes passés de 12 à 23 collaborateurs ».

Favoriser les circuits courts

Sur l'ensemble de ses deux magasins, Le Fournil de Papoupa reçoit plus de mille clients chaque jour. Chacune des boutiques possède ses ateliers de production où sont confectionnés pains et viennoiseries. « La production des pâtisseries se fait uniquement dans nos nouveaux locaux, car les ateliers s'y prêtent mieux ». L'essentiel des

matières premières utilisées par Le Fournil de Papoupa provient de productions locales : farines, fruits, légumes... « Tous nos pains spéciaux sont bio et nos baguettes sont confectionnées avec de la farine de tradition. Nos produits sont des créations haut-de-gamme, car nous choisissons avec soin nos matières premières ».

Développement de l'activité snacking

Au Fournil de Papoupa, tout est fait maison, même les glaces. « Chaque collaborateur a sa spécialité ». L'enseigne travaille aussi avec des apprentis. « Nos fours sont en marche toute la journée, les clients peuvent se procurer du pain frais à tout moment ». L'entreprise réalise un chiffre d'affaires entre 1,3 et 1,5 millions d'euros. « L'essentiel provient de la vente des pains et viennoiseries, car c'est notre savoir-faire initial ». L'enseigne propose également un service snacking sur place ou à emporter. « Cette activité se développe, car les clients qui mangent sur le pouce du temps de midi recherchent aussi des produits de qualité ».



Marceline et Marc Rossi

Collaboration avec des entreprises

Les vitrines du Fournil de Papoupa se renouvellent au gré des saisons et des fêtes traditionnelles. L'enseigne propose également un service traiteur. « Nous pouvons préparer des buffets sucrés et salés. Il nous arrive aussi de fournir des petits-déjeuners ou déjeuners pour des entreprises ». Les produits du Fournil de Papoupa peuvent également être consommés à l'Hostellerie

d'Alsace ou au collège de Cernay. « Nous comptons aussi parmi nos clients quelques traiteurs à domicile ».

Magali Santulli

Le Fournil de Papoupa
16a Faubourg de Belfort et
31b Raymond Poincaré Street, Cernay
03 89 39 22 40
 Le Fournil de Papoupa

Grégory LUBANSKY
Responsable Commercial et Consultant Expert saura vous épauler VOUS, clients dans la recherche des potentiels pour votre entreprise, et VOUS, candidats dans votre recherche d'emploi !

La marque du travail bien fait !

WS

Working Spirit
INTERIM & RECRUTEMENT

working-spirit.fr

Adresse : 5 Porte de Bâle • MULHOUSE • 03 89 51 29 89

Préparez les beaux jours !

- Pergolas
- Voiles d'ombrage
- Stores
- Rideaux solaires
- Réentoilages ...

SOLUTEX
SOLUTIONS TEXTILES

Parc d'activité de l'ILL - 4 rue des Cailles - Ruelisheim
Tél : 03 89 31 76 31 - solutex@solutions-textiles.com
solutions-textiles.com

JME Electronic : développements électroniques et logiciels industriels

Ancien chef de projet chez Sony, Jean-Marc Eveille lance JME Electronic, son activité libérale, en 2006. Avec l'avènement de l'industrie 4.0, son bureau d'études rencontre de belles perspectives de développement.



Jean-Marc Eveille

Un bureau d'études pour les industries

Basé à Husseren-Wesserling, JME Electronic couvre deux domaines principaux : la conception d'ensembles ou de sous-ensembles électroniques et le développement de logiciels / firmwares (embarqués ou systèmes non-intégrés). « Nous mettons également nos compétences au service de nos clients pour le routage de PCB et le développement d'IHM (PC

ou WEB) pour le suivi de processus industriels, explique Jean-Marc Eveille. Nous nous appuyons sur de solides partenariats pour proposer des solutions globales de la phase de conception jusqu'à la mise en place de plans d'amélioration permanente de la qualité et de la productivité». 95% des clients de JME Electronic sont des industriels issus de secteurs d'activités variés. L'entreprise est notamment Design Partner de Microchip, leader mondial des microcontrôleurs. Depuis quatre ans, JME Electronic est labellisée

Offreur de Solutions pour l'industrie 4.0. « L'Industrie du Futur est le gros de notre activité à venir ».

Se développer à l'international

Jean-Marc Eveille travaille actuellement avec trois collaborateurs et prévoit d'embaucher cette année des ingénieurs électroniques. « Nos clients sont essentiellement locaux, mais nous travaillons aussi avec quelques clients étrangers. Le marché de l'international se développe doucement. Nous avons été poussés par la Région Grand Est pour participer à la Foire de Hanovre début avril. Cela devrait créer de nouvelles opportunités ».

Le chiffre d'affaires de JME Electronic est en progression constante : +120% entre 2017 et

2018, et un objectif de +140% en 2019. « La moitié de mes commandes est déjà rentrée ». JME Electronic s'est récemment associée à l'automatique Selmoni (Altkirch) et l'éditeur de logiciels The WiW (Nancy) pour répondre aux nouveaux défis de l'industrie 4.0. « Nous sommes quasiment les seuls aujourd'hui, dans le Grand Est, à proposer des solutions globales, de la conception électronique au traitement des données pour les industriels en transition vers les processus connectés et l'usine intelligente ».

Magali Santulli

JME Electronic
51a Grand Rue, Husseren-Wesserling
03 89 38 22 84

Votre expert en courtage en crédit(s) N°1 régional avec 10 agences



- .Prêts **immobiliers**
- .Prêts **professionnels**
- .**Regroupement** de crédits
- .**Assurances** de prêts

ma solution crédit.fr
IMMOBILIER-PROFESSIONNEL-REGROUPEMENT

10 Avenue Auguste Wicky - MULHOUSE
03 89 46 15 97

MA SOLUTION-CREDIT SAS, sis à Issenheim (Haut-Rhin), au registre du RCS de GERSheim sous le n° 2002884, à www.credit.fr, exerce ses activités dans les domaines des banques et services de paiement, sous le contrôle des EACP, à l'adresse de l'implantation : 15436 PARIS, www.credit-france.fr. Les services que vous engagez sont donc sous votre responsabilité. Veuillez nous faire part de toute réclamation avant la résiliation de vos engagements. Aucun versement de quelconque nature ne sera fait sauf si tout ce qui précède n'est pas effectué devant l'obtention d'un ou plusieurs prélèvements.

LE PORTRAIT DU MOIS



Laurent CHEVRIER

fait partie de l'équipe du Centre d'Affaires du Crédit Mutuel Le Rhénan, au Parc des Collines. Au-delà de ses fonctions de Chargé d'Affaires, il est le référent Ingénierie Sociale et traite notamment du sujet de l'Epargne Salariale.

Avec la suppression totale du forfait social de 20% pour les TPE et PME, l'Epargne Salariale gagne en attractivité pour les entreprises, leurs dirigeants et leurs salariés. Ce type de rémunération additionnelle devient presque incontournable et permettra aux TPE / PME d'optimiser leur fiscalité, de motiver et fidéliser les salariés et d'attirer de nouveaux talents à l'avenir.

Vous souhaitez en savoir plus ? Laurent Chevrier se tient à votre disposition autour d'un café. Il sera heureux d'échanger avec vous sur le sujet. N'hésitez pas à le contacter : **03 89 39 41 50** ou laurent.chevrier@creditmutuel.fr

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISE

*Une équipe dynamique et pro
au service des PROS...*



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

Melfor continue sa progression

L'histoire de Melfor commence à Mulhouse en 1922, sous l'impulsion de Fernand Higy. Aujourd'hui, l'entreprise a bien grandi, a élargi sa gamme de produits et s'est tournée vers le bio.

Des nouveaux produits pour se renouveler

Melfor l'Original, c'est une recette unique sur le marché du vinaigre, aromatisée au miel et à l'infusion de plantes. Si cette référence reste la plus commercialisée de la gamme Melfor, elle se décline en plusieurs produits complémentaires, avec toujours la même recette initiale, agrémentée de diverses touches de saveurs. « Depuis quelques années, nous étayons petit à petit notre offre avec de nouveaux produits développés en interne : vinaigrettes, moutarde, cornichons, etc. », indique Philippe Higy, petit-fils du fondateur de la société et l'un des co-dirigeants. Afin de monter en gamme, l'entreprise a mis sur le marché du Melfor 100% bio. « Il n'est plus commercialisé dans des bouteilles en plastique, mais dans des bouteilles en verre que nous faisons fabriquer sur mesure en Italie. Notre vinaigrette, par exemple, est aussi déclinée en version bio ».

Trois sites de production

Depuis 2012, Philippe Higy et ses associés ont souhaité donner un nouveau tournant à

l'entreprise. « Nous nous sommes engagés à n'utiliser que des produits naturels et, autant que possible, locaux. Ce que nous ne trouvons pas en France, nous l'importons de chez nos voisins européens proches ». Le siège social de Melfor se situe à Mulhouse. « Sur ce site, nous produisons, mettons en bouteilles et conditionnons nos vinaigres Melfor et Saas. Les vinaigres Saas sont destinés à nettoyer des sols ou vitres par exemple. 6 000 bouteilles par heure sortent de nos ateliers ». La société possède un second site de production à Hoerdt, qui produit des petites quantités, produits bio ou vinaigrettes. Enfin, Melfor possède un troisième site en Allemagne où sont fabriqués les produits exclusivement destinés au marché allemand.

Achat d'un nouveau fermenteur

Les clients de Melfor envoient leurs transporteurs directement sur site pour récupérer la marchandise. Pour ses emballages, l'entreprise travaille avec un fournisseur principal de bouteilles en plastique français. Les étiquettes, elles, proviennent d'Italie. Pour la première fois depuis 40 ans, Melfor vient



Philippe Higy

de racheter un nouveau fermenteur. « Cette machine fabrique le vinaigre qui nous sert de base. Mais sa capacité est devenue trop faible pour la taille de l'entreprise. Il ne couvre que la moitié de nos besoins en vinaigre. Nous devons acheter l'autre moitié à un confrère français. Avec ce nouveau fermenteur, nous allons pouvoir produire en autosuffisance ». Un investissement à hauteur de 600 000 €.

Activité B to B

Les trois sites de production regroupent une quarantaine de salariés, dont une douzaine à Mulhouse. « Nous sommes jusqu'à une quinzaine durant la belle saison. A partir du mois d'avril, les commandes commencent à exploser avec le retour des beaux jours ». Melfor réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, dont 60% sur la gamme Melfor, 30% sur la gamme Saas

et 10% sur la vente en vrac. « Nous travaillons uniquement en B to B. Le vrac est vendu à des conserveries, fabricants de moutarde, industries agroalimentaires, etc. Le reste de nos produits est commercialisé dans des grandes et moyennes surfaces. Nous ne couvrons pas encore l'ensemble de la France, mais certaines enseignes nous permettent déjà de vendre dans tout le Grand Est et au niveau national. Nous travaillons aussi avec des grossistes. Nous réalisons 20% de notre chiffre d'affaires à l'export, surtout en Allemagne, et un peu au Luxembourg ».

Magali Santulli

Melfor

36 rue de l'ILL, Mulhouse
03 89 46 34 44
www.melfor.com



Le nouveau fermenteur



L'atelier de production à Mulhouse

Pour le bricolage, vous avez les tutos.
Pour le sport, c'est votre coach.

Pour votre protection,
Harmonie Mutuelle
vous accompagne.

UN EXPERT DÉDIÉ VOUS CONSEILLE
AU QUOTIDIEN ET VOUS AIDE
À PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS
POUR VOUS ET VOS SALARIÉS.

- Près de 300 conseillers experts de la protection sociale pour maîtriser vos restes à charge,
- Un réseau de plus de 11 000 professionnels de santé et 1 000 établissements de soins partenaires pour vous garantir un service de qualité au meilleur coût,
- Plus de 380 intervenants spécialistes de la prévention pour réaliser diagnostics et plans d'actions pour répondre à vos questions de santé en entreprise.

Découvrez nos solutions sur harmonie-mutuelle.fr/entreprises
Carole SCHLAGETER 03 89 57 66 84 ou 06 75 17 74 94

LE CHOIX POUR MIEUX DÉCIDER.
PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE



Harmonie
mutuelle
GROUPE vyv

Wittmann-Brand : une boucherie impliquée dans la vie de son quartier

La boucherie-charcuterie Wittmann-Brand à Mulhouse est une activité lancée en 1923. Elle est dirigée depuis 2002 par Emmanuel Brand, petit-fils du fondateur. Depuis plusieurs années, l'établissement s'investit pour répondre aux besoins du quartier de la Fonderie.

Privilégier les circuits courts

Depuis toujours, Wittmann-Brand a recours aux circuits courts pour se fournir en viande. « Nous choisissons nos fournisseurs avec soin. Nous savons ce qu'ils donnent à manger aux bêtes, explique Emmanuel Brand. Nous travaillons par exemple depuis près de 40 ans avec le même éleveur de bœufs basé sur le Territoire de Belfort. Nos poulets viennent des Landes, nos veaux du Limousin, etc. Nous sélectionnons les meilleurs spécialistes qui nous livrent la viande sous forme de carcasses ». La boucherie réalise ensuite la découpe et la transformation dans son laboratoire pour les revaloriser et les commercialiser dans sa vitrine. « Aujourd'hui, les gens veulent manger moins de viande, mais de meilleure qualité. Nous avons toujours été dans ce sens en étant vigilants sur la qualité de nos produits. Nous continuons à proposer des recettes traditionnelles comme pouvait le faire mon grand-père, mais nous innovons aussi pour nous adapter à une nouvelle clientèle ».

Anticiper l'évolution du quartier

La boucherie compte 16 salariés à temps plein, dont des vendeurs, bouchers, charcutiers, etc.



Emmanuel Brand dans les ateliers



Le magasin



Emmanuel Brand travaille avec sa femme Sandra

« Il y a dans notre équipe deux cuisiniers, car mon père a développé une activité traiteur lorsqu'il dirigeait la société. Nous possédons également un restaurant au-dessus de notre boucherie. Nous y employons deux serveurs et une partie du personnel de la boucherie monte y faire la cuisine ». Le restaurant est pour Emmanuel Brand un moyen de mettre en valeur ses produits, mais aussi de s'investir dans la vie de son quartier et de répondre à ses évolutions. « Nous avons ouvert le restaurant en 2008 lorsque nous avons su qu'un campus universitaire allait s'implanter sur le secteur. L'idée était de proposer un lieu pour se restaurer sur place le midi, sans devoir aller au centre-ville. Cela permet ainsi de fixer les habitants, étudiants et travailleurs sur le quartier ». Aujourd'hui, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1,6 millions d'euros, dont les 2/3 avec le magasin et 1/3 avec le restaurant.

Agrandissement du restaurant

En 2018, Emmanuel Brand a investi 400 000 € pour rénover et agrandir le restaurant, passant de 35 à 70 couverts. « Nous étions toujours complets. De plus, avec l'arrivée du KMØ, nous

avons anticipé l'arrivée d'une nouvelle clientèle. C'est pratique pour eux d'avoir de quoi se restaurer à proximité. Cela permet une montée en qualité du secteur Fonderie. C'est pourquoi nous réfléchissons au développement de notre activité tout en ayant une vision globale de notre quartier. Cet été, nous allons, par ailleurs,



Le restaurant

inaugurer notre terrasse ». Il y a deux ans, l'entreprise a également investi 450 000 € pour rénover sa boucherie et mettre en place des systèmes économies en énergie. La société travaille avec quelques restaurateurs, dont des maisons de renommée. « Pour la partie traiteur, nous travaillons avec certaines associations et clubs sportifs. Mais cela représente une petite partie de cette activité qui concerne surtout les particuliers ».

Magali Santulli

Boucherie Wittmann-Brand
66 rue du Manège, Mulhouse
03 89 45 22 70

Patrick André embellit les jardins depuis 25 ans

Patrick André a créé sa société de paysagiste en 1994 à Morschwiller-le-Bas, avant de déménager, une dizaine d'années plus tard, à Burnhaupt-le-Bas. L'entreprise poursuit petit à petit son développement.

Faire la part belle à l'apprentissage

De la création à l'entretien, la société Patrick André intervient sur tout ce qui concerne le jardin. « Notre métier est très varié : aménagement de terrasse autour d'une piscine, création d'une voie d'accès, installation d'une clôture, d'un bassin d'eau ou d'un arrosage automatique, engazonnage, plantation de fleurs, de haies, taille, tonte, élagage, débroussaillage, etc, résume le dirigeant. Le but est d'offrir à nos clients - tous des particuliers - un deuxième espace de vie réalisé sur mesure, avec des chantiers pouvant durer de quelques jours à

plusieurs mois ». L'entreprise intervient sur des jardins de toutes tailles dans un rayon moyen de 30 km autour de sa zone d'implantation. « Nous utilisons beaucoup de pierre naturelle ou de bois, mais avec une végétation toujours très présente ». L'entreprise compte 15 collaborateurs. « Depuis mon lancement, j'ai embauché de nombreux apprentis. Mon équipe en compte cinq à l'heure actuelle ».

Développer la conception de plans

L'entreprise est sollicitée pour des réalisations ou de l'entretien tout au long de l'année. « Seule la météo fait parfois ralentir notre activité ».



Des réalisations de l'entreprise



Patrick André

Cette année, Patrick André souhaite fortement développer la conception de plans de jardin pour des gros projets. « Dessiner les plans n'était pas ma spécialité. C'est pourquoi nous faisions appel à des professionnels du domaine pour des projets d'envergure. Mais notre équipe se forme maintenant à ce métier pratique ». Après 25 ans



d'activité, l'entreprise se porte bien. « C'est un métier intéressant qui a évolué avec le temps, tant au niveau des matériaux que des techniques et des outils. Nous nous sommes faits une réputation sur le secteur au fil des années. Aujourd'hui, nous ne recherchons plus de clients, ce sont eux qui viennent à nous grâce au bouche à oreilles ».

Magali Santulli

Patrick André
7a avenue de l'Europe, Burnhaupt-le-Bas
03 89 33 03 06
www.patrick-andre-paysagiste.com

Portes ouvertes : Patrick André fait découvrir le savoir-faire de son entreprise du 26 au 29 avril 2019 sur ses terrains d'exposition à Burnhaupt

Emmanuelle Rallet à la tête des Femmes Chefs d'Entreprises

En 2009, lorsqu'Emmanuelle Rallet commence à participer aux réunions de l'association des Femmes Chefs d'Entreprises de Mulhouse, elle ne se doute pas qu'elle en prendra en janvier 2017 la présidence, et pourtant.

Il y a deux ans, lorsque Frédérique Junker arrive au terme de son mandat, la jeune avocate relève le challenge ; un challenge supplémentaire pour cette femme qui s'était associée dans un brillant cabinet d'avocats (Baum-Grimal-Gatin-Benoit). « Je prenais la place de Mme Daniel Baum, mon mentor, se souvient-elle. Il prenait sa retraite. J'avais 34 ans et j'étais la petite jeune qui prenait la place d'un brillant avocat à la grande carrière. Ce n'était pas facile au départ. Comme j'étais la seule femme aux côtés de quatre hommes, j'avais besoin de rencontrer des cheffes d'entreprise, pour échanger avec elles ». Le rapprochement avec l'antenne locale du FCE (Femmes Chefs d'Entreprises) était une évidence. Elle se souvient d'ailleurs de ce mail envoyé il y a dix ans à la présidente de l'époque, Valérie Gerrer-Hug et dans lequel elle ne parlait que de sa mère, Josiane, femme d'artisan, impliquée aux côtés de son mari Hubert Rallet, mécanicien de formation et patron du Garage des Quinze à Strasbourg. « Elle le secondait tellement qu'elle a voulu partager son expérience et aider d'autres femmes, conjointes d'artisan ». Elle a tellement défendu le droit de ces femmes qu'elle est devenue en 2 000 présidente de l'Afaca (l'Association de femmes artisans commerçants d'Alsace) jusqu'à son décès en 2006. Et finalement, se lancer dans l'entrepreneuriat et rejoindre le FCE n'est qu'une suite logique pour Emmanuelle Rallet qui retrouve ici les valeurs qu'on lui a inculquées et qu'elle entend partager avec d'autres femmes.

Un lieu de solidarité

Aujourd'hui, FCE France regroupe plus de 2 000 cheffes d'entreprise. C'est d'ailleurs devenu le premier réseau d'entrepreneuriat féminin. « Mulhouse est une des 42 délégations locales et regroupe plus d'une vingtaine de cheffes d'entreprises. Toutes les professions sont représentées. Pour les adhérentes, c'est un lieu de partage d'expérience et de solidarité », explique la présidente. Mais le FCE n'est pas un club. « Tous les mois nous organisons des réunions de formation et d'information sur des thématiques touchant l'entrepreneuriat. Nous



Emmanuelle Rallet

proposons du coaching pour la gestion du stress et des sorties culturelles ». Dans cette volonté d'être acteur du territoire, le FCE travaille sur la création d'entreprises : « Nous ne voulons pas nous substituer aux réseaux et structures reconnus dans ce domaine, mais nous souhaitons partager et accompagner les femmes qui sont en création d'entreprise et qui parfois peuvent se sentir seules ». Ainsi, dans le cadre de Mulhouse au Féminin, initié par la Ville, l'association Femmes Chefs d'Entreprises a lancé « D'ailes à Elles, l'entrepreneuriat au féminin », une série de rencontres pour soutenir et accompagner les entrepreneuses. Co-organisé par la Ville, la Maison de l'emploi et de la formation, le Technopôle, Alsace Active et la CCI, « ce projet a pour objectif d'accompagner et d'inspirer les porteuses de projet », explique Emmanuelle Rallet.

Pierre Alain

Femmes Chefs d'Entreprises
délégation de Mulhouse
12A rue du Parc, Mulhouse
Présidente de la délégation de Mulhouse
Emmanuelle Rallet
06 89 44 35 63
contact.fce68@gmail.com
www.fcefance.com

Partager et réseauter avec les Mampreneures

L'antenne Sud-Alsace de l'association des Mampreneures fédère les entrepreneuses mères autour de leurs projets et d'une volonté commune : concilier vie professionnelle et vie personnelle.



Les co-responsables de l'antenne Sud-Alsace : de gauche à droite, Sylvie Perret, Hélène Duverger et Lauriane Pujo.

Le réseau national est né en 2009, s'appuyant sur l'engagement et la passion de ses membres. Aujourd'hui, ce dernier est fort d'une quinzaine d'antennes : Paris, Rouen, Toulouse, Grenoble, Lyon, Strasbourg, Centre-Alsace/Colmar, Belfort-Montbéliard et depuis septembre 2018, l'antenne Sud-Alsace/Mulhouse, animée par Sylvie Perret et Hélène Duverger. Ce n'est pas au champagne, mais autour d'une pause-café, partagée par tous les membres, que s'est fêtée cette arrivée dans les locaux de la Maison de l'Entrepreneur à Mulhouse. D'ailleurs, comme le souligne les co-responsables de l'antenne, « les Mampreneures Sud-Alsace organisent une fois par mois un MamCafé permettant aux adhérentes d'échanger sur des thématiques business et entrepreneuriales, dans une ambiance conviviale et bienveillante ».

L'antenne mulhousienne a rejoint son homologue historique du Centre-Alsace et de Strasbourg créée en 2016. « Depuis se sont ajoutées les antennes du Nord-Alsace/Haguenau et de Metz... Sur le Grand-Est, nous sommes une centaine de cheffes d'entreprise, et sur Mulhouse, nous sommes 22 membres actives », précise Sylvie Perret. Un réseau efficace qui se construit sur la Région avec pour triple objectif « d'imaginer, entreprendre et réussir » tout en conciliant sa double vie de maman et de cheffe d'entreprise. Depuis sa création en 2009, plus de 4 000

cheffes d'entreprises se sont rencontrées grâce à ce réseau qui compte près de 300 adhérentes. « Les Mampreneures débordent d'énergie pour développer leur entreprise, mais elles n'en oublient pas pour autant leur casquette de maman ». Le réseau permet de renforcer cette volonté « d'être en adéquation avec soi-même et ses valeurs au sein d'un tout pour permettre à chacune de devenir aussi une entrepreneuse accomplie », soulignent les initiatrices de la création de l'antenne à Mulhouse (depuis janvier, Lauriane Pujo a rejoint le duo) qui souhaitent, à travers ces rendez-vous, « offrir l'occasion à toutes les Mampreneures de partager leurs compétences et savoir-faire respectifs, de réseauter et de développer leurs activités ».

Prochain rendez-vous le 11 avril.

Pierre Alain

Contact :
sudalsace@reseau-mampreneures.org
06 85 53 39 34

Info sur le site
www.reseau-mampreneures.org

PUBLI-INFO

Le GIFOP Formation, 50 années d'expérience et un développement éco-responsable



Principal organisme de formation du bassin mulhousien, le GIFOP Formation a fait le choix pour son développement de miser sur des intervenants experts, qualifiés dans leurs domaines de compétences, choisis aussi pour leur proximité géographique.

L'idée est de développer une démarche sociétale et environnementale en limitant au maximum les déplacements de nos 50 formateurs. Pourquoi faire appel à des formateurs de la capitale ou d'ailleurs quand la plupart des compétences sont réunies en Alsace ?

Avoir une démarche sociale et environnementale volontariste est un sujet permanent dans nos actions. Nous sommes convaincus de l'effet différenciateur face à une concurrence toujours plus vive. Et si l'engagement RSE devenait aussi un critère de choix d'un organisme de formation ?

Une action est en cours pour obtenir d'ici fin 2019 la certification qualité OPQF (IQSE), un certificat de qualification professionnelle relative aux centres de formation.

Le GIFOP Formation, c'est une offre globale déclinée sur plus de 200 formations destinées

aux entreprises, pour les employés, cadres et dirigeants dans des domaines tels que le management, l'efficacité personnelle, les RH, la compta-finance, la communication, la vente, les achats, la qualité, la bureautique, les formations réglementaires, mais aussi des formations ad-hoc sur-mesure, de l'accompagnement personnel et du coaching.

L'Institut de l'Entrepreneur (IDE) est dédié, quant à lui, aux cycles de formations spécifiques des dirigeants, cédants, repreneurs de PME.

Côté pratique :

- un accès facilité (sortie axes autoroutiers, tram-train, bus)
- Parking gratuit
- 500 m² de salles de formation



Le GIFOP Formation, grâce à sa compétence en ingénierie pédagogique, a la capacité de réaliser des programmes de formation totalement personnalisés et adaptés aux besoins de ses clients.

GIFOP Formation
15 rue des Frères Lumière, Mulhouse
03 69 76 11 00
www.gifop-formation.fr

Commest fusionne avec Onlineformapro

Spécialisée en e-learning, l'entreprise mulhousienne Commest a été rachetée il y a quelques mois par la société Onlineformapro suite au départ à la retraite de son dirigeant, Christophe Majkowski.

Des partenaires de confiance

Fondée en 1997, Commest édite des logiciels d'apprentissage des langues. « Commest et Onlineformapro travaillent ensemble depuis une quinzaine d'années, raconte Bertrand Lehmann, à la tête de l'entreprise mulhousienne depuis juin 2018. Une véritable relation de confiance s'est installée ». Fondée en 1999 et basée à Vesoul, la société Onlineformapro est, elle aussi, spécialisée dans le e-learning. « Onlineformapro n'édition pas de logiciels relatifs à l'apprentissage des langues, elle vendait ceux de Commest. De son côté, la société mulhousienne utilisait la plateforme de e-learning de Onlineformapro. Lorsque Christophe Majkowski est parti à la retraite, c'est tout naturellement qu'il a cédé sa société à son partenaire de longue date, lui laissant le soin de continuer à développer son entreprise ».

Des offres complémentaires

Alors que Commest - qui conserve pour le moment son propre nom - réalisait 500 000 € de chiffre d'affaires, celui de Onlineformapro s'élève à 6 millions. Cette fusion permet à Commest d'élargir son offre. « En plus de nos logiciels d'apprentissage de langues - anglais,

allemand, espagnol et français langue étrangère - nous pouvons aussi proposer à nos clients 3 500 heures de formations sur catalogue dans des domaines variés: bureautique, préparation aux concours dans les métiers de la santé, développement personnel, secrétariat, comptabilité, finances, management... ». Ce rapprochement va ainsi permettre à Commest d'attirer de nouveaux clients. « Notre clientèle, répartie sur toute la France, se divise en trois grandes familles: organismes de formation, entreprises et institutions ».

Développement d'un nouveau logiciel d'anglais

Commest emploie trois collaborateurs qui bénéficient du renfort de ceux de Onlineformapro. « Cette dernière compte cent salariés, ce qui permet mieux développer les cours de langues. Nous sommes d'ailleurs en train de re-concevoir notre logiciel d'apprentissage de l'anglais sur une nouvelle technologie qui pourra aussi être utilisée sur smartphone et tablette ». En plus des formations sur catalogue, Commest s'oriente également vers deux autres axes de développement: la création pour ses clients de modules sur mesure et le Learning Management System. « Le LMS est une plateforme permettant



Bertrand Lehmann (2ème en partant de la gauche) entouré de son équipe

par exemple au chef d'entreprise de retrouver les statistiques de ses collaborateurs: avancement dans sa formation en ligne, tests validés, points à revoir, etc. ».

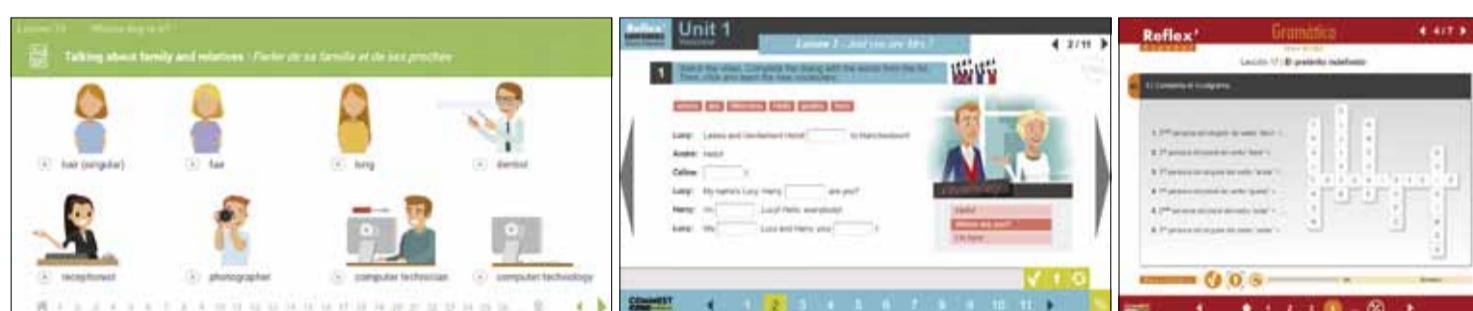
Une Access Code School à Mulhouse

Onlineformapro évoluant sur des formations non seulement digitales, mais aussi physiques, elle

a développé dans plusieurs villes de l'Est de la France des Access Code School. Ces écoles sont dédiées à l'apprentissage des technologies du monde numérique. Elles sont accessibles sans condition de diplôme. « Nous évaluons surtout la motivation du candidat ». Cette formation de huit mois sera proposée à Mulhouse, quartier Briand, dès cette année. « Les sessions regroupent douze à vingt personnes. Les formations sont délivrées par des intervenants issus du métier. Les apprenants se forment grâce à une mise en situation immédiate ». A noter que les Access Code School viennent d'être labellisées par l'État "Grande École du Numérique".

Magali Santulli

Commest
22 rue de Chemnitz, Mulhouse
03 89 32 96 32
www.commest.com



dans votre région, en 2018, plus de 2 000 femmes et hommes d'Orange ont entretenu, modernisé et développé les réseaux. Vous pouvez ainsi profiter de la Fibre avec plus de 292 100 logements éligibles dans votre département.

Avec 121 communes de plus ouvertes à la 4G en Alsace, le taux de couverture nationale du réseau 4G Orange atteint 98,6% de la population.

Nous sommes conscients que vous attendez plus.

Nous redoublons d'efforts en 2019, notamment en étendant l'accès à la Fibre à Entzheim, et à la 4G à Valff, Wangenbourg-Engenthal, Bartenheim, Ingersheim, Leymen...

reseaux.orange.fr



De Gruttola, la précision de la mécanique



Crée en 1970 par trois frères arrivés de leur Italie natale dix ans plus tôt, l'établissement De Gruttola à Sausheim s'est forgé une solide réputation dans un domaine ultra-concurrentiel, celui de la mécanique générale, mais surtout, celui de la mécanique de précision. Aujourd'hui si la première et la seconde génération ont pris du recul, les petits-enfants continuent à faire prospérer l'entreprise familiale avec une volonté de viser de nouveaux marchés comme celui de l'aéronautique et du nucléaire.

Dans la famille de Gruttola, je demande les grands-pères. Il y a Ettore (94 ans), Otthon (72 ans), Bruno (68 ans) et Paulo, décédé à l'âge de 64 ans. Il y a les enfants (d'Otthon) avec Sandro (43 ans) et Carla (42 ans, entrée en 2001 en tant que comptable) et la génération suivante, la quatrième, avec Valentin, 19 ans, qui a également rejoint la société l'an dernier. Bruno a eu un fils, David, qui s'est orienté vers l'univers de la conception des jeux vidéo, sous le nom de David Cage, et est devenu le n°2 mondial en la matière. Le troisième frère, lui, a eu des filles qui se sont orientées vers d'autres domaines. C'est du côté des héritiers d'Otthon que tous sont restés dans la mécanique. « *On a tous eu les mains dedans* », glisse avec le sourire Sandro, représentant de la troisième génération familiale et actuel dirigeant de la petite structure qui emploie une dizaine de personnes.



De l'Italie jusqu'en Alsace

Au départ, les frères ont voulu fuir la guerre. Ils sont montés dans le premier train et se sont arrêtés en Alsace. Ils avaient une entreprise de travaux publics en Italie. En France, ils ont fait comme beaucoup d'autres en prenant le premier boulot qui s'offrait à eux. Ils se sont retrouvés dans le secteur de l'usinage à Peugeot et chez Citroën comme tailleur d'engrenage, ajusteur ou soudeur. Et le naturel a repris le dessus, ils ont voulu créer leur propre entreprise. Après un premier dépôt et quelques machines, c'est au 101 de la rue de Bains que l'entreprise s'est installée, et les trois frères ont fait prospérer la société avec chacun leur domaine de compétence : la partie usinage et la partie commerciale. « *C'est aussi l'époque où mon père et mes oncles ont fait venir d'Italie des familles qui depuis se sont installées ici. Des grandes familles qui ont réussi dans d'autres domaines (les Di Vito, Di Fabio...)* », raconte Sandro qui a rejoint l'aventure en 1999. « *Je suis tombé dedans, comme n'importe quel enfant qui vient jouer dans l'entreprise de son papa avec l'odeur, les gens, les machines...* ».

Le jeune quadra a fait un parcours classique : CAP, BEP, Bac pro et deux ans d'ENSISA (Ecole Nationale Supérieure d'Ingénieurs Sud-Alsace). Il a ensuite travaillé avec son père. « *C'est toujours difficile. Forcement, on est toujours plus exigeant* », se souvient le fils. Mais visiblement la dernière génération suit, avec Valentin, qui fait partie de l'aventure « De Gruttola » depuis un an, après deux années passées en alternances.

Un spécialiste de la petite série

De Gruttola est sur un marché de niche où la concurrence est forte. La société garde le cap et propose des prestations de mécanique de précision aux grandes entreprises industrielles de la région comme Alstom ou Cryostar et intervient dans des domaines aussi divers que l'imprimerie, le médical, les mines, l'électricité ou la robinetterie.

« *Pour tirer notre épingle d'un jeu économique difficile, nous avons choisi d'élever constamment notre niveau de technicité et de qualité. Nous sommes spécialisés dans la petite et moyenne série, des pièces unitaires et spéciales, c'est d'ailleurs une de nos forces et de nos spécificités* », explique Sandro. Un choix qui se traduit par des investissements conséquents. En juillet dernier, la société a investi dans trois nouvelles machines à commande numérique. « *Ces dernières nous permettent de travailler des pièces plus complexes et d'être plus compétitifs* ». L'entreprise dispose aussi de logiciels de DAO en 2D et 3D et peut répondre de manière quasi instantanée à une commande dès réception des fichiers numériques des pièces concernées. De Gruttola, c'est plus de 5 000 références sur une année. L'un de ses investissements les plus récents concerne une salle de contrôle climatisée dotée de machines de mesure tridimensionnelle. Déjà habilitée à travailler dans le secteur nucléaire, la PME veut encore diversifier ses marchés et vise, par exemple, celui de l'aéronautique. À cet effet, elle s'est engagée dans une démarche

de certification Iso 9002. « *Il faut aller sur de nouveaux marchés au risque de se retrouver sur des mêmes produits à plusieurs entreprises et à se battre sur les prix* », développe le dirigeant. L'an dernier, la société a enregistré un chiffre d'affaires de 680 000 €, qui connaît depuis deux ans une croissance à deux chiffres. « *L'année 2019 s'annonce particulièrement forte* », estime Valentin, qui s'occupe de la gestion des clients. « *En général, au mois de janvier, nous enregistrons des commandes pour un montant de 50 000 €. Là, nous avons fait le double et les mois qui arrivent sont plus qu'encourageants* ».

Un esprit de famille

La réussite de la société De Gruttola Mécanique Générale tient beaucoup dans les valeurs qu'elle défend et l'esprit d'équipe qu'elle met en avant. « *La valorisation et le développement de notre savoir-faire reposent sur l'implication et la motivation de chaque collaborateur* », insiste Sandro. L'entreprise familiale a des projets pour les deux années à venir, notamment celui de se développer davantage dans la moyenne série, mais aussi d'aller sur des secteurs hors Alsace.

Pierre Alain

De Gruttola Mécanique Générale
101 rue des Bains, Sausheim
03 89 61 98 36
valentin@degruttola.fr / degruttola@orange.fr
degruttola.fr

Cartonnages d'Alsace : spécialiste du matériel d'emballage

Implantée initialement à Weyersheim (67), Cartonnages d'Alsace est spécialisée dans la négoce et la vente d'emballages pour les industriels. Il y a deux ans, la société a ouvert une antenne à Huningue.

Des emballages sur mesure

Cartonnages d'Alsace propose à ses clients une large gamme de matériels d'emballage pour le stockage, le transport et la vente : boîtes, caisses, pochettes, enveloppes, sacherie, calage, adhésifs, liens, films de protection, palettes, étiquettes, etc. L'entreprise propose ainsi plus de 30 000 références. « Pour les commandes ouvertes, nous avons en permanence un stock d'emballages sur notre site pour livrer les clients rapidement », indique Jean-Claude Pastel, dirigeant de Cartonnages d'Alsace depuis 18 ans. Nous pouvons aussi passer des commandes personnalisées en petites ou grandes séries auprès de nos fournisseurs qui sont eux-mêmes fabricants ».

Emballage et logistique

Les fournisseurs de l'entreprise sont essentiellement Français, Belges ou Allemands. « Nous restons autant que possible dans un

rayon de 250 km autour de notre site ». Au-delà de l'emballage, Cartonnages d'Alsace a étendu sa gamme de services. « Nous disposons de 10 000 m² de locaux. Nous pouvons donc stocker dans notre entrepôt les emballages de nos clients et nous possédons des camions pour effectuer la livraison quand ils le souhaitent. Nous pouvons aussi gérer pour eux la logistique de transport ». Outre la forte réactivité, la force de l'entreprise, c'est le conseil : « Nous trouvons pour le client des solutions de conditionnement personnalisées en fonction de type de produit, du mode de transport, etc. ».

Création d'une force commerciale

Jean-Claude Pastel a recruté il y a quelques mois un chef des ventes. « Nous sommes actuellement deux personnes sur le site d'Huningue et nous travaillons avec un agent commercial indépendant. L'objectif est d'étendre notre présence dans les Vosges et en Franche-



Maxime Remy, Chef des Ventes (à gauche), et Jean-Claude Pastel, dirigeant

Comté ». Cartonnages d'Alsace se démarque par sa proximité et sa présence sur le terrain. « Nous avons beaucoup de concurrents nationaux, mais peu sont présents physiquement auprès de leurs clients ». Avec ses deux sites dans le Bas-Rhin et le Haut-Rhin, Cartonnages d'Alsace réalise un

chiffre d'affaires de 7,5 millions d'euros. « Nous visons neuf millions en 2019 et procéderons à d'autres recrutements sur le site d'Huningue ».

Magali Santulli



Cartonnages d'Alsace
1 rue d'Alsace, Huningue
03 90 29 14 00
www.cartonnagesalsace.com/fr

Groupe Starter : travaux publics et aménagements extérieurs

Avec sa marque Starter TP, le Groupe Starter se spécialise dans la pose de réseaux secs et VRD : gaz, électricité, télécoms, fibre optique, ou encore, éclairage public. L'entreprise a réalisé plusieurs embauches en 2018 et continuera d'investir cette année.

Respect de l'environnement et des salariés

Située à Feldkirch, Starter TP travaille pour des collectivités, entreprises publiques et privées, ainsi que pour des particuliers dans tout le Grand Est. « Nous mettons tous les moyens en œuvre pour offrir à nos clients un travail de qualité », indique Joseph Spataro, le fondateur. Nous possédons de nombreux certificats : Qualibat, ISO 9001, ISO 14001 et OHSAS 18001. Nous souhaitons bâtir une relation de confiance avec nos clients. Cela passe par une étude personnalisée de chaque projet, une transparence des prix, un respect des délais et des chantiers propres après notre départ ». L'entreprise accorde une grande importance au respect de l'environnement, de ses employés et de leur sécurité. Elle bénéficie d'un parc matériel de haut niveau pour les travaux les plus complexes. Starter TP réalise plus de 1 000 chantiers par an, de toutes tailles.

Un groupe, quatre filiales

Initialement, Starter TP ne posait que des réseaux secs pour des concessionnaires locaux et nationaux avant d'entreprendre des

travaux de viabilisation chez les particuliers. « Nous avons étendu notre activité pour réaliser chez cette clientèle des travaux de voiries et aménagements extérieurs ». Joseph Spataro a ainsi créé le groupe Starter qui compte quatre entités et réalise un chiffre d'affaires de huit millions d'euros. « Starter TP compte 45 collaborateurs, dont cinq apprentis. Parallèlement à la création de Starter TP en 2003, j'ai lancé Catram qui compte cinq collaborateurs et se spécialise dans la pose d'enrobés ». L'année dernière, Starter Créeur d'Extérieurs a vu le jour avec 17 collaborateurs pour se consacrer aux aménagements chez les particuliers. Enfin, la filiale Starter Travaux Spéciaux propose des services en B to B. « Nous possédons notamment un camion aspirateur pour dégager les réseaux existants sans les abîmer. Les professionnels peuvent ainsi nous solliciter ponctuellement sur un chantier ».

Des embauches et des investissements en 2019

« Nous privilégions des matériaux de qualité comme la pierre naturelle, le béton coloré, etc. ». L'entreprise prévoit cette année deux millions d'euros d'investissement, notamment pour



acquérir de nouveaux outils et construire un nouveau bâtiment. « Cela va nous permettre d'agrandir notre espace de stockage et nos ateliers mécaniques ». Joseph Spataro a embauché sept personnes en 2018 grâce à la création de Starter Créeur d'Extérieurs. « Nous nous sommes aussi développés dans le réseau humide, ce qui nous a permis d'obtenir de nouveaux marchés. C'est pourquoi je vise au moins quatre embauches cette année ». Starter TP cherche sans cesse à aller de l'avant en investissant dans du matériel toujours plus innovant, permettant ainsi d'améliorer ses prestations et les conditions de travail de

ses collaborateurs. « Nous sommes dans une entreprise qui accorde une grande place l'humain et où les collaborateurs ont des possibilités d'évolution interne ».

Magali Santulli

Starter TP
71 rue des Bois, Feldkirch
03 89 48 29 14
startertp.fr



Le bureau d'études



GH Installations : chauffage, sanitaire et ventilation

La société GH Installations a été rachetée en 2015 par Pascal Kannengieser. Depuis un an, l'entreprise a déménagé dans des nouveaux locaux qu'elle a fait construire sur le Parc d'Activités de Didenheim.

La proximité à tout prix

GH Installations est spécialisée dans la pose, le dépannage et l'entretien de systèmes de chauffage, installation de climatisation, création de salle de bain clé en main, dépannage plomberie, VMC, etc. « Les hôpitaux constituent 30% de notre clientèle, indique Pascal Kannengieser. Nous intervenons au sein de plusieurs établissements du département. Nous devons respecter de nombreuses contraintes et normes pour intervenir dans ces hôpitaux, mais les collaborateurs sont formés à cela ». Les particuliers représentent également 30% de la clientèle. « Nous travaillons par ailleurs avec des syndics ou promoteurs immobiliers ». L'entreprise intervient uniquement sur le secteur du Sud-Alsace. « Nous ne voulons pas nous éparpiller et perdre la proximité avec nos clients. Nous privilégions aussi la proximité avec nos fournisseurs. Nous sommes une entreprise multi-marques, mais nous nous fournissons



Le nouveau bâtiment

essentiellement auprès du site de De Dietrich à Strasbourg ». L'entreprise est qualifiée RGE.

700 000 € investis

Depuis son arrivée à la tête de GH Installations, Pascal Kannengieser a impulsé un nouveau souffle à l'entreprise. Celle-ci a été modernisée, tant au niveau de sa gestion que de son matériel. « Les prises de rendez-vous sont informatisées. Chaque collaborateur possède un smartphone sur lequel il peut consulter son planning. Notre stock est géré électroniquement avec la mise en place de codes-barres. Nos véhicules sont tous géolocalisés pour trouver la personne sur le terrain la plus proche lorsque l'on nous appelle pour un dépannage d'urgence. Nous avons modernisé nos outils et techniques d'intervention ». Pascal Kannengieser a investi 700 000 € dans les nouveaux locaux de l'entreprise. « Ils sont plus grands et plus fonctionnels. Ce bâtiment est en lui-même un véritable outil de travail. Tout a été étudié, jusqu'au plan de circulation. Nous possédons 430 m² de surface où nous pouvons stocker notre matériel ». L'entreprise effectue au total 30 à 40 interventions quotidiennes.

Embauche d'un jeune migrant

GH Installations compte 14 collaborateurs, dont des apprentis. « La plupart ont entre 15 et 20 ans



Pascal Kannengieser

d'ancienneté. J'ai effectué plusieurs embauches depuis mon arrivée ». Pascal Kannengieser a notamment donné sa chance à un jeune migrant originaire d'Afrique, arrivé en France il y a quelques années. « Il a commencé par faire des stages chez nous, le temps de régulariser sa situation et d'obtenir des papiers. Puis, je l'ai embauché en septembre dernier. Il apprend vite et fait preuve de motivation, de rigueur et d'implication. C'est une rencontre qui a changé ma vision des choses. Il a pu obtenir un permis de travail et quitter le F1 dans lequel il était hébergé ». Aujourd'hui, le carnet de commandes

de GH Installations est plein pour les deux prochaines années. « Sans compter tous les travaux de dépannage qui viendront s'ajouter. Nous n'avons pas pour ambition de prendre trop de commandes si c'est pour bâcler le travail. Nous préférons la qualité à la quantité ».

Magali Santulli

GH Installations
26 rue des Pyrénées, Didenheim
03 89 61 06 06
www.gh68.fr

Hoppe : spécialiste des poignées de portes et fenêtres

Fondé en 1952 en Allemagne, le groupe Hoppe développe et fabrique des poignées de fenêtres et de portes - intérieur et extérieur. Leader sur le marché, le groupe continue sa progression en misant sur l'innovation.



Jean Liermann

Une présence au niveau mondial

Aujourd'hui, le siège du groupe Hoppe qui emploie 3 000 personnes se situe en Suisse. Hoppe compte cinq sites de production en Allemagne, Suisse et Italie, ainsi que deux sites d'assemblage au Royaume-Uni et aux États-Unis, car les normes y sont différentes. Le groupe a installé son centre logistique en République Tchèque. Il fabrique uniquement sur commande des poignées en aluminium, inox, laiton et polyamide. L'entreprise possède 80% des parts de marché concernant les poignées de fenêtres et 25% pour les portes - soit sous la marque Hoppe, soit sous le nom de ses partenaires.

Une antenne à Illzach

Après l'Allemagne, la France est son deuxième marché. « Hoppe emploie dans l'Hexagone une quarantaine de collaborateurs, indique Jean Liermann, Directeur Commercial, Responsable du Marché France. Nous représentons sur le territoire le site de production suisse. Nos agents commerciaux sur le terrain couvrent la France, mais aussi les DOM-TOM et les pays d'Afrique francophone ». Hoppe possède depuis 1995 des locaux à Illzach où travaillent une quinzaine de collaborateurs répartis dans les services marketing, administratif et client.

Développer la vente en grandes surfaces

Hoppe produit un million de poignées par jour et propose 52 000 références, dont 3 500 en France. « Nos produits sont commercialisés auprès de trois types de clients ». A commencer par les industries spécialisées dans la fabrication de portes et fenêtres, ainsi que les grossistes revendant eux-mêmes des poignées à ces industries. « Nous collaborons aussi avec le secteur de la distribution : quincailleries et négociants de matériaux ». Depuis récemment, Hoppe développe la commercialisation auprès des grandes surfaces de bricolage.

L'innovation comme force

Hoppe conçoit régulièrement en interne de nouveaux produits innovants. « Nous avons par exemple imaginé des poignées qui ralentissent les effractions - nous travaillons d'ailleurs pour cela avec des services de police ». L'entreprise propose également des poignées qui se verrouillent automatiquement, des poignées connectées, des poignées qui s'actionnent grâce à la reconnaissance digitale, et même des systèmes pour ouvrir les portes avec les pieds lorsque l'on a les bras chargés. « Nous innovons aussi dans la façon de monter nos poignées pour qu'elles s'usent moins vite ».

Magali Santulli

Hoppe
27 rue des 3 Frontières, Illzach
03 89 31 11 00
www.hoppe.com

MON BÂTIMENT DANS
LE NORD FRANCHE-COMTÉ
ET LE SUD ALSACE

**De la conception
à la réalisation,
avec des entreprises
locales, c'est la
sérénité totale.**



TERADELIS.COM

Entreprise Générale
tous corps d'état
Contractant Général
www.crri2000.fr

**CRRI
2000**
Fédérateur d'entreprises locales

Solutex : des solutions textiles sur mesure

Fondée en 2008, Solutex fournit à ses clients professionnels et particuliers tous types de bâches et de toiles, taillées sur mesure. L'entreprise, qui a récemment déménagé à Ruelisheim, souhaite recruter cette année pour faire face à son développement.



Laurent Caron

Tous types de bâches et toiles

Solutex travaille à 90% avec des professionnels. « Nos principaux clients sont des industriels. Nous sommes capables de leur fournir un large choix de bâches et de toiles : housses de protection, bâches alimentaires, ignifugées, murs acoustiques, cloisons de séparation, protection solaire, etc. », indique Laurent Caron, fondateur de l'entreprise. Solutex travaille par ailleurs avec des clients issus d'autres secteurs d'activités : transport, agriculture, restauration, commerce, architecture, communication, ou encore, avec des collectivités. « Nous étudions avec le client le produit adapté à son utilisation ». L'entreprise peut réaliser de l'impression numérique : marquage de véhicules, panneaux et bâches publicitaires, habillage d'échafaudage,



Machine d'impression



Machine de découpe



Exemples de réalisations

vinyle adhésif, drapeaux, etc. Solutex travaille aussi avec des particuliers. « Ils représentent 10% de notre clientèle. Nous leurs proposons des produits comme des voiles d'ombrage, pergolas, bâches pour piscine, pour remorque... ».

400 000 € investis en 2018

Les produits Solutex ont une vocation pratique, mais aussi esthétique : plafonds tendus, décoration murale, habillage de façade, textile décoratif pour salon de jardin... « La plupart de nos clients sont situés dans la région, mais aussi à Marseille, Bordeaux, Paris ou en Suisse ». 80% des fournisseurs de Solutex sont Français et 15% sont situés en Europe. « Si une partie de la coupe de nos bâches et toiles est industrialisée, une grande part de notre travail se réalise toujours de manière artisanale. Par exemple, nous utilisons encore des machines à coudre ». L'entreprise, qui compte neuf collaborateurs, réalise un chiffre d'affaires de 600 000 €. « En août dernier, nous avons déménagé dans de nouveaux locaux de 1 000 m² pour nous agrandir. Nous avons également renouvelé notre parc de machines. Cela a représenté un investissement total de 400 000 € ». A présent, l'entreprise a pour objectif de recruter de nouveaux collaborateurs.

Magali Santulli

Solutex
4 rue des Cailles, Ruelisheim
03 89 31 76 31
solutions-textiles.com



Dans les ateliers



Des réalisations de Colorathur

DEPUIS PLUS DE 55 ANS, LES ASSOCIATIONS SINCLAIR FACILITENT L'INCLUSION SOCIALE ET PROFESSIONNELLE DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

FAITES APPEL À NOS SERVICES !

- Propreté
- Espaces verts
- Prestation de services en entreprises et collectivités

- Blanchisserie
- Restauration, activité traiteur et location de salles
- Sous-traitance et conditionnement



contact@sinclair.asso.fr - 03 89 45 88 06

2 avenue du Maréchal Joffre - MULHOUSE - www.sinclair.asso.fr

Colorathur : impression numérique textile

Colorathur a été créée en 2016 par trois anciens collaborateurs de Kelnet. L'entreprise se spécialise dans l'impression numérique textile. En plein développement, Colorathur a été désignée "Entreprise Remarquable", par la CCI d'Alsace.



Les trois dirigeants en compagnie de Gilbert Stimpflin

Des investissements réguliers

Sandrine Mathieu, Carmen Binder et Pascal Jost ont lancé Colorathur suite à la fermeture de Kelnet. « L'entreprise était spécialisée dans la fabrication d'essuie-lunettes, racontent les trois dirigeants. Nous nous sommes associés tous les trois pour ne pas laisser partir ce savoir-faire. Nos trois profils étant complémentaires, nous nous sommes lancés. Nous avons investi 160 000 € de départ pour acheter deux imprimantes, une calandre de transfert d'impression et des machines de découpe. Nous sommes restés dans les mêmes locaux situés au Parc de Wesserling, avec 900 m² de surface ». Face au développement de son activité, l'entreprise a encore récemment investi plus de 15 000 € dans une troisième machine d'impression et dans du matériel de découpe.

Des produits créés sur mesure

Colorathur conçoit et fabrique en interne et sur commande des produits personnalisés : sacs, coussins, toiles décoratives, pochettes, trousse, nappes, microfibre publicitaire pour des supports de communication, essuie-verres à lunettes, kakémonos, impressions au mètre pour la décoration, l'habillement, etc. « Nous travaillons exclusivement en B to B : boutiques de décoration, designers, musées, revendeurs publicitaires, créateurs, opticiens, magasins textiles... La plupart du temps, nos clients arrivent avec un visuel défini. Parfois, ils viennent nous voir avec seulement une idée en tête. Nous imaginons alors avec eux un habillage. Nous collaborons pour cela avec des photographes et artistes ». La force

de l'entreprise est de pouvoir produire en petites et moyennes séries.

Un transfert du papier au textile

Colorathur utilise des encres non toxiques à base d'eau. « Nous imprimons dans un premier temps les motifs sur papier, car l'impression y est plus précise et sèche plus vite. Nous transférons ensuite le motif sur le textile, ce qui permet de garder la finesse de l'impression. Par la suite, l'encre ne dégorge pas au lavage ». L'entreprise réalise encore un travail très artisanal. « Nous effectuons de nombreuses étapes de confection à la main ». Colorathur utilise principalement des textiles venus d'Asie, « mais nous imprimons aussi sur des matières tissées des Vosges ». L'entreprise réalise 20% de son chiffre d'affaires à l'export. « Nous avons un gros client en Australie, ainsi que quelques demandes de Suisse, Belgique, Angleterre... Pour le reste, nos clients se situent dans toute la France, dont 20% en local ».

Une "Entreprise Remarquable"

En 2018, l'entreprise a adhéré au label Alsace Terre Textile / France Terre Textile. Cette année, elle a été identifiée par la CCI Alsace comme une "Entreprise Remarquable" du territoire. « Les entreprises remarquables réunissent les sociétés qui réalisent des choses exceptionnelles, rappelle Gilbert Stimpflin, Président de la CCI Grand Est. Vous avez eu le courage de lancer sur notre territoire ce projet. Vous avez déjà embauché trois personnes, vous vous développez à l'export, vous alimentez le marché autour de vous, vous avez déjà une centaine de clients réguliers. Vous contribuez à pérenniser chez nous l'activité textile. Vous avez su vous orienter vers un marché de niche. Il y a pour vous un réel avenir et nous souhaitons travailler main dans la main avec votre entreprise ».

Magali Santulli

Colorathur
4 rue des Fabriques, Fellingen
03 89 81 20 77
www.colorathur.com

EXTRA STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles



Gardiennage
24H/24H,
alarmes
individuelles



Espaces chauffés,
sécurisés,
ventilés



Code
d'accès
individuel



5 accès de
déchargeement
couverts et
chauffés



Diables,
chariots,
transpalettes
en libre-service



Location
au mois ou
à l'année

03 89 311 811 extrastorage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach



Les Artisans du Son : une institution à Mulhouse

L'enseigne les Artisans du Son est implantée depuis 1977 au centre-ville de Mulhouse. Fondé par Robert Rapp, le commerce est aujourd'hui géré par ses deux fils, Matthieu et Gilles. Ils comptent bien continuer à faire figure de précurseurs dans leur domaine, comme l'a toujours été leur père.

La plus grande enseigne indépendante de France

Les Artisans du Son est la plus grande enseigne indépendante de France spécialisée dans la vente de matériel audio et vidéo. « Mon père a débuté au rez-de-chaussée de la boutique, raconte Matthieu. Puis, il a racheté les étages supérieurs au fur et à mesure que les appartements se libéraient. Cela lui a pris 25 ans ». Aujourd'hui, le commerce s'étend sur 1 000 m² - dont 600 accessibles au public - répartis sur cinq niveaux. « Nous avons réalisé de nombreux travaux de modernisation et de remise aux normes jusqu'en 2008 pour aboutir à la boutique telle qu'on la connaît aujourd'hui ». Les Artisans du Son propose à ses clients de découvrir son matériel grâce à seize auditorium aménagés comme des salons et trois salles de cinéma en sous-sol. « 70% de notre activité concernent le matériel audio et 30%, la vidéo ».

Du vinyle à l'enceinte connectée

La boutique propose 1 500 références de produits, sans compter les références sur catalogue pouvant être commandées auprès des fournisseurs. « Nous travaillons avec une

centaine de marques différentes. Nous testons toujours l'intégralité du matériel avant de le proposer à nos clients. Nous nous formons à son utilisation ». En 40 ans, Les Artisans du Son a suivi l'évolution des technologies, passant, entre autres, de la vente de platine vinyle au mp3. « Nous proposons maintenant du matériel connecté pour écouter de la musique dématérialisée en haute définition ». Matthieu et Gilles effectuent une veille constante sur le marché pour tout connaître des dernières nouveautés et maintenir leur activité. « Nous nous rendons notamment sur des salons professionnels internationaux ».

Passion et hyper-spécialisation

En plus de la vente, Les Artisans du Son propose différents services : étude, conseil, installation et SAV. « Notre clientèle se déplace depuis tout le Grand Est. Nous travaillons à 90% avec des particuliers. Pour le reste, nous réalisons des missions d'installation ponctuelles : salle des fêtes, restaurant, église, musée, piscine, etc. ». L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1,8 millions d'euros. « Nous proposons uniquement du matériel haut-de-gamme, mais accessible à différents budgets ». Les Artisans du Son compte



Matthieu (à gauche) et Gilles

neuf collaborateurs. « Notre père est aujourd'hui à la retraite, mais il vient régulièrement donner un coup de main ». Pour Matthieu Rapp, deux facteurs expliquent la longévité de l'entreprise : « Notre passion et notre envie de la partager, ainsi que notre hyper-spécialisation ».

Développer la vente en ligne

Depuis qu'ils ont repris la gérance il y a sept ans, Matthieu et Gilles ont souhaité garder la même philosophie inculquée par leur père. « Sa vision du commerce, c'était de se mettre à la place du client, de lui rendre service et de lui

faire plaisir ». Les deux frères ont également su faire évoluer l'activité. « Nous avons ouvert des partenariats avec des entreprises locales, nous avons développé le mécénat et nous organisons régulièrement des soirées et mini-portes ouvertes pour faire découvrir notre univers. Nous prêtons par ailleurs nos murs à des artistes locaux ». L'année dernière, l'entreprise a investi 8 000 € pour la rénovation de la partie cinéma. « Nous souhaiterions développer davantage l'installation clé en main de salles de cinéma ». A moyen terme, Les Artisans du Son a pour objectif de lancer son site de vente en ligne, « sur lequel les clients auront, là aussi, accès à des conseils ».

Magali Santulli



Les auditoriums

Salle de cinéma

Les Artisans du Son
44 rue de l'Arsenal, Mulhouse
03 89 46 43 75
www.artisansduson.fr



**L'EXPERTISE BANCAIRE
DES PROFESSIONNELS
POUR LES PROFESSIONNELS**

Crédit Mutuel
La DOLLER

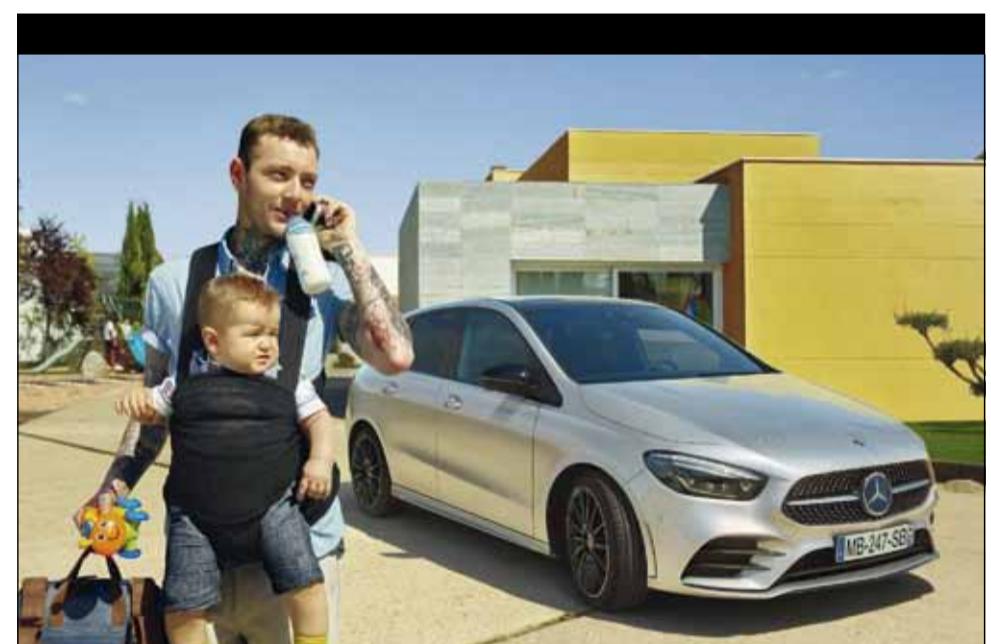
2 points de vente pour vous servir

3 rue du 2e Bataillon de Choc
MASEVAUX-NIEDERBRUCK

Tél. : 03 89 36 64 63 - Courriel : 03530@creditmutuel.fr

NOUVEAU POINT DE VENTE

7 rue du Pont d'Aspach
BURNHAUPT-LE-HAUT



Nouvelle Classe B à partir de 349 €/mois*

LLD 37 mois/45 000 km - 1^{er} loyer de 3 500 €

Mercedes-Benz



MULHOUSE / SAUSHEIM
03 89 61 89 61 - Mercedes-mulhouse.fr

Location Longue Durée. Nouvelle Classe B 180 Style Line BM6, 1^{er} loyer de 3 500 € suivie de 36 loyers de 349 €. Modèle présenté : Nouvelle Classe B 180 AMG Line BM6 avec peinture métallisée, projecteurs MULTIBEAM LED, Pack Sport Black et jantes alliage AMG 19" (48,3 cm) multibranches,

1^{er} loyer de 3 500 € suivie de 36 loyers de 470 €**. *Au prix tarif remisé du 04/02/19. Offre valable dans la limite des stocks disponibles pour toute commande jusqu'au 31/03/19 et livraison au 30/09/19 chez les Distributeurs participants, sous réserve d'acceptation du dossier par Mercedes-Benz Financial Services SA, 7 av. Nielce, 78180 Montigny. RCS Versailles 304 974 249, N° ORIAS 07009177, N° ICS FR77ZZZ149071. Consommations mixtes : 3,9-6,9 l/100km - CO₂ : 102-158 g/km.

Le Tuba : accompagner les projets urbains

Le Tuba à Mulhouse est un lieu d'expérimentation de nouveaux services urbains et/ou de nouveaux modèles économiques. Une structure de proximité qui regorge de projets de développement.

Accompagner l'expérimentation de services

Ce nouveau lieu de rencontres favorise l'innovation ouverte en facilitant les échanges entre citoyens, entrepreneurs et industriels du Sud-Alsace. L'objectif est de co-construire la ville de demain. « Le Tuba est un projet à l'initiative de la Ville de Mulhouse, porté à l'époque par le Maire Jean Rottner, ainsi que par différents acteurs de l'écosystème local, raconte Tanguy Selo, directeur du Tuba. L'objectif de notre structure, subventionnée par des acteurs publics et privés (voir encadré), est d'accompagner l'expérimentation de nouveaux services urbains ». Le Tuba développe des idées et projets autour de diverses thématiques : mobilité, déchets, énergies, tourisme, services numériques, économie circulaire, circuits courts, industrie du futur, design public...

Valider de nouveaux modèles économiques

Au sein du Tuba, différents profils se croisent : porteurs de projets, grandes entreprises, clubsters... Chacun apporte ses idées, conseils, compétences ou son réseau. « Lorsqu'un porteur de projet vient nous voir, qu'il soit citoyen, collectivité ou entreprise, le comité de sélection, composé de nos différents partenaires, étudie l'intérêt de la démarche. Si nous validons l'initiative, nous la chiffrons, et le porteur faire mûrir son projet. Puis, vient de le temps de le

tester grandeur nature sur le terrain. Les citoyens sont alors placés au cœur de l'expérimentation pour tester et valider ou non ce nouveau service ». Le Tuba permet ainsi de valider des nouveaux modèles économiques sans faire de grosses erreurs d'investissement.

Une nouvelle embauche en 2019

Les frais de fonctionnement et d'investissement du Tuba sont financés à 60% par ses partenaires privés. « 25% de notre budget est versé par m2A et nous sommes bien sûr soutenus par la Ville ». Ces subventions sont utilisées ainsi : 1/3 pour le fonctionnement du Tuba et 2/3 pour le co-financement de projets. « De notre côté, nous proposons des prestations de services, ce qui nous permet de payer notre loyer, rembourser à la Ville les travaux qu'elle a réalisés ou rémunérer nos deux salariées. D'ici quelques mois, nous embaucherons une troisième personne pour renforcer la structure. Actuellement, nous avons à nos côtés un étudiant en alternance et nous accueillons deux salariés de l'agence Impact Positif avec qui nous collaborons ».

Trouver de nouveaux partenaires

Le Tuba est en service depuis avril 2018. Pour l'heure, son objectif est de trouver de nouveaux partenaires privés et d'étendre sa gamme de services, « car m2A ne nous verse des subventions que pour trois ans. Il faudra donc trouver une compensation ». Parmi les différentes prestations



Tanguy Selo

de services, sources de revenu du Tuba : « Nous accompagnons des startups à qui nous louons des bureaux, nous facturons les expérimentations aux porteurs de projet, nous intervenons au sein d'entreprises, collectivités ou groupes privés pour des ateliers autour de l'innovation ouverte et de l'intelligence collective. Nos locaux peuvent également être loués pour divers événements ».

Magali Santulli

Le Tuba
1A avenue Robert Schuman, Mulhouse
03 89 32 76 21
www.tuba-mulhouse.fr

EN CHIFFRES

- 6 partenaires privés : EDF, Enedis, GRDF, Veolia, La Poste et Solea
- 2 partenaires publics : Ville de Mulhouse et m2A
- 18 membres fondateurs : SIM, E-nov Campus, KMØ, CCI, MEF, Alsace Activ', Grand E-nov, Technopole, etc
- 370 m² dédiés à l'innovation : espace de co-working, ateliers modulables, salles de réunion, espaces de convivialité...
- 250 000 € investis par la Ville de Mulhouse pour rénover les locaux
- budget prévisionnel 2019 : 250 000 €
- 6 gros projets en cours
- 150 réunions de travail depuis avril 2018 : ateliers, conférences, etc.
- 420 participants aux différentes activités
- 50 personnes formées aux outils et méthodologies du Tuba



PUBLI-INFO

Territoire d'Industrie : enjeux et perspectives pour le Sud Alsace

Sud Alsace, nouveau "Territoire d'industrie"

En novembre dernier, lors du Conseil national de l'industrie, le Premier Ministre Édouard Philippe avait dévoilé la liste des 136 "Territoires d'Industrie", dispositif annoncé en septembre dans le cadre du plan national de transformation de l'industrie par le numérique. Mesure phare de cette initiative : accompagner avec les collectivités territoriales le développement de territoires à forte identité industrielle en développement ou en mutation. le Sud Alsace, avec ses 11 intercommunalités, a non seulement été sélectionné, mais retenu comme territoire pilote.

Un plan de relance pour l'industrie

L'initiative est sans doute partie d'un constat : il y a un tissu de PME/PMI présentes sur des territoires de taille moyenne, mais qui représentent une partie significative de l'emploi localisé dans l'industrie. L'idée était de dire que l'Etat, au travers de ses services, va jouer les accélérateurs pour que l'ensemble du territoire national puisse gagner en dynamisme. Il y a 30% du territoire sur lesquels sont localisés 48% des emplois industriels. Quatre besoins majeurs ont été clairement identifiés par ces "Territoires d'Industrie" : recruter, innover, attirer des projets et simplifier. Ce plan prioritaire de relance de l'industrie a pour objectif d'accompagner avec les collectivités territoriales le développement de territoires à forte identité industrielle. Il s'agit de renforcer les "écosystèmes industriels territoriaux" en mettant mieux à profit les leviers d'action publique tels que le Plan d'Investissement dans les Compétences ou d'autres moyens du grand plan d'investissement comme les Territoires d'Innovation de Grande Ambition. En annonçant que le redressement industriel doit passer par une accélération de la

transition vers l'Industrie du Futur, le Gouvernement entend mailler le territoire d'une vingtaine de centres d'accélération. Ces derniers doivent faciliter l'accès à l'innovation et à la R&D pour les PME. Le programme gouvernemental de relance de l'industrie est doté d'une enveloppe globale de 1,3 milliards d'euros.

Lancement du Campus Industrie 4.0 dès 2013

Forte de sa dynamique engagée avec tous les acteurs clés de la chaîne de valeur (recherche, formation, transferts de technologies et entreprises), le Sud Alsace avait naturellement candidaté à l'obtention du label "Territoires d'Industrie". Label obtenu le 22 novembre, lors de l'annonce par le Premier Ministre des 136 territoires d'industrie retenus. Par cette première étape franchie, le travail engagé depuis 5 ans par l'ensemble des acteurs de l'écosystème du Sud Alsace est ainsi reconnu à sa juste valeur. Il faut rappeler que face à la baisse de la dynamique industrielle avec une perte de plus de 10 000 emplois dans ce secteur au cours de la dernière décennie, l'agglomération a réagi dès 2013 en mettant en place un cluster territorial, Campus Industrie 4.0. Il regroupe les entreprises du Sud Alsace, l'Université de Haute Alsace, le Technopôle Mulhouse, la CCI, mais aussi des incubateurs et le CETIM Grand Est. Campus Industrie 4.0 a pour objectif de booster la compétitivité des entreprises industrielles du territoire, de promouvoir les talents, faire émerger de nouveaux projets et rayonner à l'échelle internationale. Les acteurs se mobilisent ainsi autour de 4 domaines prioritaires d'action : l'Industrie du Futur, le numérique, les matériaux et les mobilités.

« C'est une très bonne nouvelle pour le Sud Alsace d'être sélectionné parmi les 136 "Territoires d'Industrie". C'est la double reconnaissance du dynamisme des entreprises industrielles de notre territoire et de



notre modèle d'action pour l'industrie en Sud Alsace », insiste Laurent Riche, Vice-Président de Mulhouse Alsace Agglomération, délégué à l'attractivité économique et à l'innovation et d'ajouter « qu'au-delà de cette reconnaissance, on s'est rendu compte qu'en Sud Alsace, nous étions très avancés dans les démarches projets et nous nous sommes retrouvés dans une shortlist de 30 territoires pilotes. »

m2A, partenaire incontournable des projets structurants du territoire Sud Alsace

- **La cité du Numérique KMØ (2019)** : situé à Mulhouse, cet écosystème allie recherche, emploi formation. Lieu de créativité et d'open innovation, il est ouvert aux entreprises industrielles et du numérique, start-ups, chercheurs, entrepreneurs, artistes, étudiants, formateurs, investisseurs, associations... de France, mais aussi d'Allemagne et de Suisse, pour capitaliser sur la richesse des dynamiques transfrontalières.

- **La Maison de l'Industrie (2020)** : le projet vise à regrouper sur un même site tous les services de l'UIMM (CFAI Mulhouse, AFPI, ADEFIM, ALEMPLOI) et d'accueillir une nouvelle usine-école (FORMLAB). L'objectif est de développer une offre de formations innovantes répondant à l'ensemble des besoins des entreprises en transformation vers l'Industrie du Futur, ainsi qu'à ceux des apprenants qu'ils soient étudiants, salariés ou demandeurs d'emplois (nouveaux outils numériques, pédagogies inversées...).

- **Le Centre Technologique d'Excellence "Industrie du Futur"** : création d'un centre



d'accélération regroupant services de recherche, transferts de technologie, d'open innovation et d'économie circulaire. Cela se traduit, d'une part, par un projet d'Institut trinational de Recherche "industrie du futur, énergie et mobilité" porté par l'Université de Haute Alsace et, d'autre part, par le développement d'un Technocentre porté par le CETIM et positionné sur la maîtrise des procédés de production avec une cible prioritaire vers les PME.

Ce centre technologique d'excellence s'appuiera notamment sur la démarche "4iTec 4.0", plateforme d'innovation technologique lancée dès 2016 par des industriels (PSA, ALSTOM, le groupe SEB, ZUBER RIEDER et CLEMESY) et dont le premier projet s'appelle Track.

- **Le salon de l'Industrie du Futur "Be 4.0"** : organisé avec la Région Grand Est, ce rendez-vous ancré à Mulhouse traduit l'ambition de m2A de placer l'Industrie du Futur au cœur de la stratégie de développement du territoire et lui donner une véritable dimension transfrontalière et internationale. De nombreux acteurs sont mobilisés dans ce domaine, notamment sous l'égide de "Campus Industrie 4.0". Les actions sont collectives et initiées dans l'objectif d'apporter croissance, attractivité et emploi sur l'ensemble du territoire. L'édition 2018 du salon s'est terminée avec une hausse de la fréquentation de près de 25%, passant ainsi à 3 430 visiteurs.

 Territoire d'Industrie Sud Alsace

Les Escargots de Margaux : élevage, transformation et vente en direct

Depuis 2014, Margaux Hoffstetter a installé sa ferme hélicicole à Largitzen. Elle est actuellement en train d'aménager un tout nouveau laboratoire de transformation et un nouveau point de vente.

Un entretien manuel

Dans son élevage, Margaux possède 200 000 escargots. De la reproduction à la transformation, elle maîtrise entièrement la chaîne de production. « J'achète des escargots pour la reproduction à un héliciculteur de Besançon. La reproduction se déroule dans une serre vers mi-mars / début avril. Ensuite, je lâche les bébés dans un parc en plein air de mai à mi-septembre / début octobre pour les laisser grandir ». Margaux possède un parc de 700 m² garni de végétaux, qu'elle entretient manuellement. « Ce tapis de verdure sert à la fois d'abri, mais aussi de nourriture, en complément des céréales que je distribue quotidiennement ». Arrivés à taille adulte, Margaux entreprend de ramasser les escargots. « Pendant trois semaines, je les laisse dans un local isolé du froid. Durant cette période, ils entrent en hibernation ».

Vente en direct

Les escargots endormis, Margaux procède à un abattage rapide en les plongeant dans de

l'eau bouillante. Une fois cette étape achevée, elle surgèle les escargots. « Cela me permet ainsi de réaliser de la transformation tout au long de l'année ». Elle cuisine ses escargots à l'alsacienne, à la bourguignonne, au court-bouillon, etc. « J'utilise des produits comme du vin blanc, des épices, des légumes... Beaucoup de ces ingrédients proviennent de mon jardin. Pour le reste, je fais appel autant que possible à des producteurs locaux ». L'entreprise est labellisée "Bienvenue à la Ferme". « Il y a un certain cahier des charges à respecter, c'est donc pour le client un gage de qualité ». Margaux vend ses produits dans quelques magasins de producteurs. On la retrouve également sur différents marchés une fois par mois. « J'ai également un point de vente accessible sur rendez-vous, près de mon lieu de production ».

Un nouveau laboratoire

70% du chiffre d'affaires est réalisé durant les fêtes de fin d'année. « Les particuliers représentent la majorité de ma clientèle, mais



Margaux Hoffstetter

je travaille aussi avec quelques restaurateurs. Je ne tiens pas à vendre ma production à des grossistes. Je préfère rester en local et faire plaisir à mes clients locaux ». Margaux est actuellement en train d'aménager un nouveau laboratoire, ainsi qu'un point de vente, sur une surface de 140 m². « L'idée était de regrouper le laboratoire, la boutique et le parc sur un même lieu, afin d'organiser plus facilement des visites de ma ferme. J'ai l'envie de faire découvrir

mon métier et sa diversité. Je suis transparente sur ma façon de procéder, il y a une traçabilité complète ». Ce déménagement lui permettra par ailleurs d'être sur un axe de passage. « Quand la nouvelle boutique sera ouverte, je mettrai en place quelques horaires fixes pour faciliter la venue des clients ». Ouverture prévue pour Pâques.

Magali Santulli



Les Escargots de Margaux

Adresse actuelle :
13 de rue de Hirsingue, Largitzen
06 71 08 20 88

Détail des points de vente sur :
lesescargotsdemargaux.weebly.com

Nouvelle adresse (Pâques) :
15 rue de Hirtzbach, Largitzen

DES CONSEILLERS QUI PARLENT LE LANGAGE DES ENTREPRENEURS ÇA CHANGE TOUT !



Christophe GEORGE
Chargé d'Affaires Professionnels



Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO
ESPACE ENTREPRISES
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS
03057@creditmutuel.fr
Tél. 03 89 70 85 48

SUV Opel

GRANDLAND ΣX

- Phares LED adaptatifs directionnels AFL*
- Caméra Opel Eye avec freinage automatique d'urgence et détection piéton*
- Ecran tactile 7 ou 8**
- Compatible Android Auto et Apple Car Play*
- Caméra 360°*



L'AVENIR APPARTIENT À TOUS

* Équipement de série ou en option suivant la finition. Vérifiez la compatibilité de votre téléphone auprès de votre concessionnaire Opel. Apple CarPlay est une marque déposée d'Apple Inc., enregistrée aux Etats-Unis et dans d'autres pays. Android est une marque déposée de Google Inc. opel.fr

Conso mixte gamme Grandland X (l/100 km) NEDC : 4.1/5.8 et CO₂ (g/km) NEDC : 108/132.



OPEL MULLER
23 rue de Thann
MULHOUSE (68)
Tél 03 89 33 27 27

SAMA AUTOMOBILE
11 rue J. M. Haussmann
COLMAR (68)
Tél 03 89 41 19 50

REJOIGNEZ-NOUS SUR
Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

Le Péris'IMMO

L'immobilier pour les entreprises locales le-periscope.info

[Facebook](#) journal.le.periscope [Twitter](#) Le Périscope [YouTube](#) Journal le Périscope

Comme dans chaque numéro, le Peris'Immo, le journal immobilier des entreprises locales, vous présente différentes offres de vente et location de bureaux, locaux d'activités et locaux commerciaux.

A LOUER - LOCAL COMMERCIAL - SOPPE LE BAS



Local commercial neuf avec facilité de stationnement à proximité d'un axe passant.

Possibilité de tous types de commerces.

Idéal également pour une profession libérale ou pour un artisan.

Surface : 127 m² - Libre immédiatement

Loyer charges comprises : 655€

Dont 30€ de charges locatives (provision donnant lieu à régularisation annuelle).
Dépot de garantie : 635€. Honoraires charge locataire : 665€ TTC dont 381€ pour l'état des lieux.

Renseignements
06 70 10 59 97

A LOUER - LOCAUX MIXTES - PARC DES COLLINES - MULHOUSE/DIDENHEIM



- Cellules disponibles (bureaux + stockage)
- Construction récente
- Situation de 1^{er} ordre
- Parkings
- Site sous vidéo-surveillance
- Portail électrique - digicode

LocoGest 06 80 25 49 19
info@locogest.immo
www.locogest.immo

ACHETEZ, LOUEZ VOS BUREAUX À L'ENTRÉE DU PARC DES COLLINES

West Park | De 150 à 1 450 m²



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

03 89 334 050
bnppre.fr

A LOUER - LOCAUX MIXTES - PARC DES COLLINES - MULHOUSE



- 790 m² de très beaux bureaux climatisés, cloisonnés et vitrés
- 390 m² de stockage chauffé
- Situation de 1^{er} ordre (en face de IKÉA)
- Nombreux parkings disponibles

LocoGest 06 80 25 49 19
info@locogest.immo
www.locogest.immo

A LOUER - BUREAUX D'EXCEPTION - PARC DES COLLINES - MULHOUSE/DIDENHEIM



- Programme neuf
- Livraison prévue 1^{er} semestre 2019
- Surface disponible à partir de 150 m²
- De conception moderne et très lumineux
- Situation de 1^{er} ordre
- Nombreux parkings disponibles

LocoGest 06 80 25 49 19
info@locogest.immo
www.locogest.immo

A LOUER LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - SAINT-Louis



Idéalement situés, locaux neufs immédiatement disponibles avec surface de stockage (porte sectionnelle), show-room ou encore bureaux + parkings.

Réf. 30255

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - SAUSHEIM



Sur un terrain d'env. 1ha, bâtiment 4.500 m² : 852 m² de bureaux en R+1, et locaux sociaux, plus sous-sol 218 m², hall d'activité 3.610 m², de hauteur libre de 7m, 6 portes à quai et 3 portes sectionnelles de plain-pied - nombreuses places de parking

Réf. 30746

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - BUREAUX - MULHOUSE



Sur un terrain de 25 ares, formé de 34 emplacements de parking + 2 garages fermés, un bâtiment de bureaux indépendant en R+1.
Accessibilité PMR.

Réf. 30834

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - BUREAUX - MULHOUSE



Bureaux d'une surface d'environ 530 m², divisibles en 2 lots de 380 m² et de 150 m², avec caves et parkings.
Belle visibilité sur l'axe très passant de l'avenue d'Altkirch.

Réf. 30920

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - BURNHAUPT-LE-HAUT



Dans bâtiment neuf, 3 locaux d'activité avec grande hauteur et portes sectionnelles.
A partir de 285 m² - Divisible

Réf. 31360

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - BURNHAUPT-LE-HAUT



Sur un terrain indépendant de 1,3 ha environ, bâtiment de stockage / logistique de 3 500 m² environ. 2 quais de déchargement. Belle hauteur libre (3 niveaux de palettes). Réserve foncière.

Réf. 31438

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

Le Périscope

Le média des entreprises locales

Édité par S.A.S. Le Périscope - 7 rue de Stockholm, 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, Magali Santulli et Pierre Alain.

Publicité : Céline Boeglin-Koehler, celine.boeglin@le-periscope.info • Web : Agence Cactus

Mise en page : Bertrand Riehl • Impression : Imprimerie Moser • Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscope.

www.le-periscope.info

**RESERVEZ
VOS LOCAUX
DE 50 M² À + DE 1000 M²
EN ACHAT, EN LOCATION
OU À CONSTRUIRE**

VOTRE INTERLOCUTEUR UNIQUE
Jean-François PICCHINENNA
Mobile : 06 09 49 39 38 - Fixe : 03 89 50 61 33
jfp@wdeveloppement.fr



CRÉATEUR DE LA CITÉ DE L'HABITAT
ET DU BIEN-ÊTRE, SITE UNIQUE EN EUROPE

