



# Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

## EDITO

### La deuxième vague

Lentement mais sûrement, la France est sortie de sa léthargie. Alors que s'est engagée la phase 3 du déconfinement, l'activité économique est revenue... ou presque. Les salariés ont repris le chemin du bureau ou de l'usine, les ouvriers ont retrouvé leurs chantiers, les consommateurs sont revenus dans les commerces et les clients ont pu redécouvrir les restaurants. Mais force est de constater qu'il y a eu un avant et qu'il faudra s'habituer et de manière durable à cet après... le port du masque, les gestes barrières, les règles sanitaires dans les entreprises.

Les entreprises, quasiment à l'arrêt pendant plus de deux mois, mettront évidemment du temps à se relever. Le rétablissement passera malheureusement par de douloureux ajustements. Les mesures mises en place pour les entreprises permettront (on croise les doigts) de reconstruire. Elles n'empêcheront pas faillites et licenciements. Pour nombre de PME, les garde-fous en place (chômage partiel, reports de charges, prêts garantis par l'État...) ne suffiront pas à éviter aux trésoreries de passer dans le rouge.

Le salut ne pourra pas venir que d'en haut. Les deux bouts de la chaîne doivent se mobiliser. Les élus et les administrations, d'une part, pour poursuivre l'assistance à entreprises en péril. Les patrons et leurs salariés, d'autre part, pour inventer et mettre en œuvre les adaptations d'avenir. Au sein des entreprises, un regain d'imagination et de confiance sera nécessaire.

Alors que retenir de tout ça ? Il me semble que la chose essentielle à retenir c'est cette réactivité du monde économique à la levée des contraintes sanitaires qui invite incontestablement à l'optimisme. Les chefs d'entreprise ont su se mobiliser, se motiver pour trouver des solutions, pour repenser leur métier, les circuits de production, de distribution, utiliser le télétravail comme outil et comme force... Au final peut-être que l'Apocalypse que l'on nous promet n'est pas inéluctable...

Pierre Alain

## TSE croit au rebond de l'événementiel

**Spécialisée dans le spectacle et l'événementiel, TSE en a connu des crises, au cours de ses 23 ans d'existence. Mais celle de la Covid-19 a fait l'effet d'un "séisme". Aux commandes, Jérôme Bigeard nourrit des inquiétudes mais également de nombreux espoirs.**

### 1,1 million d'emprunt sur sept ans

Sans chiffre d'affaires entre mars et mai, l'activité a repris en douceur à partir du mois de juin. « Nous réalisons 20% de notre chiffre en juin, 20% en juillet, 40% en août et nous devrions reprendre notre activité à 70% en octobre », souligne Jérôme Bigeard. Pour faire face à cette crise sanitaire inédite, le dirigeant a emprunté « beaucoup d'argent ». 1,1 million d'euros d'emprunt pour une société qui affiche 4 millions de chiffre d'affaires à l'année. TSE, ce sont 40 collaborateurs à équivalent temps plein. Une entreprise qui fait travailler 20 permanents et 250 intermittents.

### Un appel au courage

Du côté des inquiétudes, ce « très gros » emprunt à rembourser. « Nous nous sommes engagés sur sept ans. La difficulté, ce n'est pas aujourd'hui, mais dans les années à venir. Pour pouvoir rembourser tout cela, il nous faut une reprise forte. C'est la condition pour que cela fonctionne. Nous sommes face à de nombreuses incertitudes. Comment la crise va-t-elle se poursuivre et surtout, comment les événements vont-ils reprendre demain ? » Une situation à laquelle les organisateurs ne répondent pas de la même manière. « Nos clients réagissent par rapport à leurs propres émotions et leurs peurs ». Jérôme Bigeard, lui, appelle au courage. « Cet été, nous avons réalisé du mapping vidéo à Lunéville et Bandol. Nous devions assurer le même spectacle à Sens. Il a été annulé. Les organisateurs ont pourtant la même équation et le même contexte sanitaire... »

### « Sauver 23 ans d'Histoire et redonner de la joie aux gens »

Des inquiétudes, certes, mais aussi de nombreux espoirs. « Lorsque nous avons recommencé à avoir du présentiel dans l'entreprise, j'ai donné deux missions simples

à mes collaborateurs : sauver 23 ans d'Histoire et redonner de la joie aux gens. Notre secteur d'activité a lui aussi une mission. Celle de rallumer cette étincelle qui permettra de redynamiser l'économie. L'événementiel est important dans la reprise. Pour preuve, les dernières crises économiques. 2008 a été l'année la plus forte en terme de production d'événements et de spectacles. Bien avant, 1929 a été l'année qui a vu l'industrie du divertissement et de la culture prendre son essor. Broadway a été créé à cette période là avec les premières comédies musicales, tout comme les majors de cinéma. Et en 1939/45 on envoyait les artistes sur le front pour divertir les troupes. A l'arrière, les cabarets fonctionnaient bien ».

### « Quand l'activité reprendra fortement, nous aurons besoin de tout notre savoir-faire et de toutes nos compétences ! »

Selon une étude du cabinet Ernst&Young, l'industrie de la culture en France pèse plus lourd que celles de l'automobile et du luxe. Une étude parue dans Les Echos révèle que l'industrie culturelle est le troisième employeur de l'Union européenne (hors secteur public), derrière le secteur de la construction et celui des services de restauration. Aujourd'hui, Jérôme Bigeard croit au rebond de l'activité. Il a d'ailleurs conservé tous ses collaborateurs. « Cela va repartir, et quand l'activité reprendra fortement, nous aurons besoin de tout notre savoir-faire et de toutes nos compétences ! »

### Transformation numérique

Ces longues semaines sans activité ont permis au chef d'entreprise de se remettre en question. Ses collaborateurs ont bénéficié de 4 440 heures de formation dispensées grâce au dispositif FNE-Formation mis en



Jérôme Bigeard nourrit de nombreux espoirs quant au rebond économique du secteur événementiel.

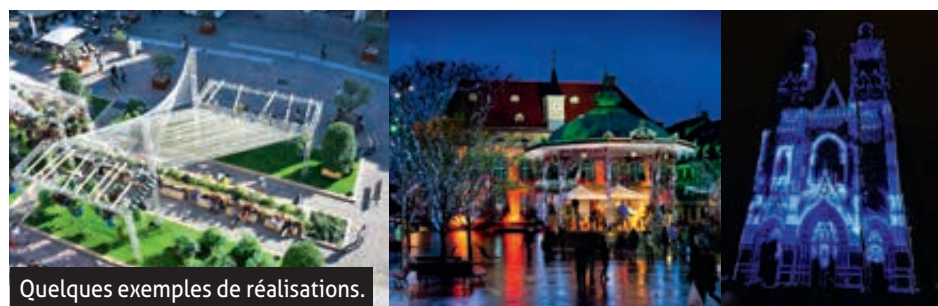
place par le gouvernement. « Pour se montrer plus performant au moment de la reprise », le chef d'entreprise a également travaillé sur la transformation numérique de TSE. « Le poids Covid s'annonce important. Nous recherchons aujourd'hui la performance économique à travers notre transformation numérique. Nos nouveaux logiciels nous permettent d'automatiser une grosse partie de notre processus administratif. Nos techniciens disposent aujourd'hui d'une application interne. Cela ressemble à un panier qui leur permet de commander ce dont ils ont besoin sur nos chantiers ».

### Trois axes de développement

TSE compte aujourd'hui sur trois axes de développement : l'intégration des outils collaboratifs techniques en entreprise, le développement de son activité phare qu'est le mapping vidéo sur l'ensemble du territoire - l'entreprise a d'ailleurs renforcé son effectif avec l'arrivée d'un commercial - et l'accélération du streaming live multisites. « Notre choix est de ne pas être dans le repli mais bien plutôt la capitalisation de nos acquis. Nous sommes dans la conquête ! »

Emilie Jafrate

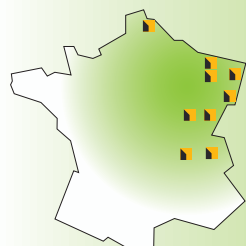
**TSE Habsheim**  
1 rue de l'Industrie, Habsheim  
03 89 63 33 90  
www.tse-live.com  
f TSE Technique Spectacle Evènement



Quelques exemples de réalisations.

**LCR**  
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



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

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

**Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²**

Retrouvez nous aussi : à Lille, Metz, Nancy, Strasbourg (Siège), Dijon, Besançon, Lyon & Annecy





## L'ED&N de Sausheim se réinvente

Les événements d'entreprises et la programmation de spectacles sont les deux activités de l'ED&N de Sausheim. Comme tous les acteurs de l'événementiel en France, l'entreprise a connu les annulations puis de longues semaines sans activité. Son directeur, Pierre-Jean Ibba a mis ce temps à profit pour réinventer le spectacle.

**« De nombreuses grosses structures annulent tout par peur de prêter leur image à un cluster »**

Son moral a fait les montagnes russes. « Dans une même journée, il y a des phases hautes et des phases basses. On passe d'une lueur d'espoir au discours noir d'un producteur... Certains spectateurs sont aussi venus nous voir en nous disant qu'ils ne reviendraient plus jamais dans une salle ». Pierre-Jean Ibba est pourtant parvenu à créer un événement, le 25 juillet dernier. « Notre jauge maximale était de 400 personnes. Nous en avons accueillies 387. La procédure était carrée. Nous avons arrêté la climatisation, pris la température. Quelque part, ces procédures rassurent les gens. C'était pareil après les attentats du Bataclan et la mise en place de la vérification des sacs. Tout le monde a joué le jeu et les spectateurs se sont montrés bienveillants. De nombreuses grosses structures annulent tout par peur de prêter leur image à un cluster, mais il faut arrêter... Nous ne sommes pas des criminels ! », souligne Pierre-Jean Ibba.

### La réponse artistique du spectacle déambulatoire en extérieur

Le directeur de l'ED&N a également mis en place une nouvelle formule de spectacle. Un spectacle déambulatoire en extérieur. Un "ED&N hors les murs" qui remporte un franc succès auprès des communes. Une niche au travers de laquelle se profile l'avenir. Une façon aussi de répondre artistiquement aux contraintes actuelles.

« La prestation des artistes est appuyée par un comédien. Cela permet de rappeler les gestes barrières mais aussi de déplacer le spectacle lorsqu'il y a trop de monde, explique le directeur. Nous avons vendu une cinquantaine de dates avec une clause de non paiement en cas d'annulation Covid-19 jusqu'à la veille. La même clause existe en cas de pluie, pour les spectacles de rue ».

### Annulation et report de 16 spectacles sur la saison 2020

L'ED&N de Sausheim a vu l'annulation ou le report de 16 spectacles et les 20 événements privés prévus en 2020 ont été reportés à 2021... Ces spectacles représentent 55% du chiffre d'affaires annuel de l'ED&N. Une entreprise de six salariés qui réalise 200 000 euros de chiffre d'affaires à l'année. « Nous avons trois dates importantes entre octobre et décembre qui affichent complet. Si les conditions restent telles quelles, nous ne pourrions pas les maintenir. Nous allons devoir pallier de gros soucis d'agenda. Si tout 2020 est reporté, alors cela annonce quatre à cinq événements par semaine en 2021... »



Un "ED&N hors les murs"



Pierre-Jean Ibba, le directeur de l'ED&N conserve un optimisme aujourd'hui mis à rude épreuve

### « Les gens ont besoin de spectacle »

Le casse-tête n'est de loin pas terminé. Mais Pierre-Jean Ibba se montre pourtant optimiste. « Nous nous trouvons juste dans une histoire de délai, assure-t-il. Le spectacle et l'événementiel ont une place importante dans notre société. Cela va revenir ». Quoiqu'il en soit, le directeur de l'ED&N ne cesse de « faire fumer les fusibles de nos cerveaux ». « Nous essayons de trouver des intermédiaires pour pouvoir continuer à faire travailler des artistes et des musiciens. Et il n'y a pas un jour sans qu'un soupçon de proposition rassurante ne sorte. Les gens ont besoin de spectacle, plus encore dans les périodes de crise. Plus le contexte est compliqué, plus on a besoin de s'évader ! »

Emilie Jafrate

#### ED&N

20A rue Jean de la Fontaine, Sausheim  
03 89 46 83 90  
www.eden-sausheim.com  
f Eden scène de Sausheim

## Repères

- L'ED&N de Sausheim a été créé en octobre 2008. Cette saison-là s'est ouverte avec Kassav pour se terminer avec Charlélie Couture.
- La salle de spectacle sausheimoise produit entre 40 et 65 projets artistiques par saison. Elle soutient également des projets locaux. Chaque saison, cinq artistes bénéficient des ressources de l'ED&N à travers, entre autres, une campagne de mécénat.
- Les événements d'entreprises constituent l'autre moitié de son activité. Un événementiel qui a décollé en flèche dès le départ grâce à une salle amovible de 895 m² et une possibilité d'asseoir jusqu'à 500 personnes.
- Six salariés travaillent au sein de la structure. L'ED&N fait appel à des ressources extérieures que ce soient des intermittents ou d'autres indépendants.
- L'ED&N réalise un chiffre d'affaires de 1 200 000 euros à l'année.

## Porte Quinze, agence de conception et de production événementielle : des projets d'expansion freinés mais pas enterrés

A l'arrêt total du 6 mars au 29 août, l'agence de conception et production événementielle Porte Quinze, aurait dû revenir très fort avec le festival Mulhouse Respire. Un festival victime de la Covid-19 mais de loin pas enterré. Tony Tardio, le directeur général de l'agence Porte Quinze n'a, de loin, pas dit son dernier mot avec de nombreux projets en préparation.

### Mulhouse Respire, un festival à portée solidaire en reprogrammation

Tony Tardio a connu quatre phases. L'inquiétude, fin février, l'angoisse, en mars, la déprime en avril, puis l'espoir, au mois de mai. Un espoir qui lui a permis de mettre au point le festival Mulhouse Respire, annoncé du 4 au 6 septembre 2020. Un événement qui devait réunir des artistes d'envergure, à l'instar de -M-, Gims, Boulevard des Airs, Maes ou encore Suzanne. Un événement que Porte Quinze a finalement décidé d'annuler, le 15 juillet, suite aux dernières annonces du gouvernement concernant l'événementiel. « Nous étions partis sur une formule en drive que nous avons fait évoluer suite au déconfinement, explique Tony Tardio, son directeur général. Notre idée était de redonner une image positive à Mulhouse. Les artistes ont accepté de jouer le jeu. C'est un événement qui avait une portée solidaire. La totalité des bénéfices auraient dû être reversée à l'Institut Pasteur et au Groupe hospitalier de la région de Mulhouse et du Sud-Alsace. J'ai vécu ce bal des ambulances et des hélicoptères de près... Tout cela m'a marqué. Et il est de notre devoir d'y croire et de chercher à être un moteur pour que la vie reprenne ! ». 24 juin, ouverture de la billetterie. Une recette de plus de 200 000 euros était envisagée. 15 juillet, annonce de l'annulation de Mulhouse Respire. « Cette annulation a été douloureuse. Tout le monde nous suivait, institutions, médias, entreprises... Mais il est de notre responsabilité

aussi, en tant que producteur de spectacle, de dire non, afin de garantir la sécurité du public et de nos collaborateurs ». Un événement qui n'est de loin pas enterré.

### Événements phares annulés

Porte Quinze a dû renoncer à ses événements phares de la saison à l'instar du festival Prolongations à Cernay ou encore Conc'Air à Saint-Louis, sans oublier les cérémonies de Nouvel An des différents communes avec lesquelles travaille habituellement Porte Quinze. Une crise sanitaire qui est arrivée alors que l'agence de conception et de production événementielle était en pleine croissance. 2020 devait être une année d'expansion importante avec un chiffre d'affaires estimé à plus de 2 millions d'euros. « Notre trésorerie et les aides de l'Etat nous permettent, pour l'heure, d'assumer ».

### L'éclaircie du 29 août

Et puis une éclaircie a fini par arriver avec l'organisation du concert Drive-In à l'aérodrome de Belfort Chaux, le 29 août dernier. « L'information est tombée à 14h, trois semaines avant le jour J. A 17h, nous avons bouclé la programmation et j'ai passé une nuit entière à réaliser les plans du site. L'idée de refaire travailler des artistes, des techniciens, des agences, monté un village complet sur un terrain vague en seulement trois semaines, cela nous a remis du baume au cœur. C'était en plus un projet atypique dans son montage. Preuve aussi de la confiance dont nous témoigne le Conseil Départemental ». Une



Tony Tardio, Directeur général de Porte Quinze.

confiance témoignée et d'ailleurs renouvelée pour 2021 par l'ensemble des collectivités avec lesquelles travaille Porte Quinze. Cinq événements importants sont déjà au menu de la saison prochaine.

### 70% du chiffre d'affaire réalisé avec des collectivités

Porte Quinze a été créé par Tony Tardio. Musicien professionnel, sa carrière l'a emmené sillonner toute l'Europe aux côtés de sommités mondiales. En parallèle, il œuvre en tant que freelance pour des agences événementielles. Le début de l'aventure Porte Quinze démarre avec la ville de Thann qui commande une fresque historique. « Nous pensions faire un one shot. Nous avons au final enchaîné avec d'autres communes ». 70% du chiffre d'affaires de l'agence est réalisé avec les collectivités.

### Une embauche et un bureau sur Mulhouse

Trois associés gèrent cette agence de conception et de production événementielle aux côtés de près de 200 intermittents par an. Tony Tardio a pour projet d'embaucher une personne et de créer un bureau sur Mulhouse. Bien avant de plancher sur Mulhouse Respire, le directeur général a profité de ces semaines de confinement pour restructurer son fichier client avec l'idée de lancer une nouvelle stratégie de communication. « L'expansion de notre société est toujours d'actualité ! »

Emilie Jafrate

#### Porte Quinze

9 avenue d'Italie - PA Ulysse, Illzach  
06 08 23 45 86  
agence@portequinze.com  
f Porte Quinze



# Florian Boiteux et PFL-Events préparent la reprise

Créé il y a 10 ans, PFL-Events était en pleine expansion lorsqu'est arrivée la crise sanitaire. Ce prestataire technique a tout de même ouvert un nouveau bureau à Heimsbrunn en mars dernier. Malgré le flou ambiant, quant au secteur de l'événementiel, Florian Boiteux prépare 2021.

## « Nous avançons dans le flou le plus total »

PFL-Events fonctionne à la saison. La saison d'été totalement perdue, Florian Boiteux mise sur une reprise hivernale. Son entreprise a subi l'annulation d'une centaine d'événements. Des annulations qui l'ont conduit à une perte de 800 000 euros sur un chiffre d'affaires de 1 500 000 €. Spécialisé dans la sonorisation, l'éclairage, la vidéo et les structures scéniques, PFL-Events a réalisé quelques prestations autour de la mise en place de tonnelles, de protections coronavirus ou encore de chapiteaux à destination des entreprises. « On bricole, mais le volume n'y est pas, souligne-t-il. Sortir trois/quatre collaborateurs du chômage technique, associé aux charges, la rentabilité est quasi nulle... » C'est un véritable casse-tête que doit résoudre Florian Boiteux. « Nous sommes dans une attente perpétuelle. Les interdictions, ok, mais que met-on en place pour ne pas sombrer ? Gérer nos entreprises, dans ce contexte est extrêmement compliqué. J'ai aujourd'hui, une dizaine de véhicules en leasing. Si on m'annonce une reprise claire en 2021, je me sépare de la moitié de mon parc automobile. Je revends également du matériel. Mais aujourd'hui, rien n'est clair. Nous avançons dans le flou le plus total... »

## Un bureau d'études actif

Aujourd'hui, Florian Boiteux n'a qu'une seule certitude, celle de la reprise de l'événementiel. « Nous sommes intervenus sur un festival de musiques du monde à Port-sur-Saône. Dans le public, il y avait des habitués du Hellfest ! Cela prouve bien que les gens ont envie et besoin de retrouver cet esprit fête, camping et musique live ! » Les artistes quant à eux, ont retrouvé le chemin de la composition. Autant de signaux positifs. Le bureau d'études de PFL-Events est, lui, toujours actif. Une personne travaille à l'élaboration de nouveaux concepts, de nouvelles idées pour le futur. « Nous devons nous montrer percutants à la reprise et répondre à un maximum de demandes pour limiter la casse ! A mon avis, nous ne retrouverons pas l'intégralité de l'activité que nous avions avant. C'est pour cela aussi que j'ai fait le choix de multiplier nos agences. C'est une stratégie pour conserver du volume et pouvoir faire travailler tout le monde ».

## Un nouveau bureau ouvert pendant le confinement

Malgré la crise sanitaire et l'arrêt de l'activité, Florian Boiteux a concrétisé son projet d'ouvrir un bureau à Heimsbrunn. En plein confinement.

D'autres antennes devraient voir le jour du côté de Paris et de Lyon. « J'ai toujours été acteur de ma vie », souligne-t-il. Le chef d'entreprise a débuté il y a dix ans, au fond de sa cave, avec deux enceintes, à Bavans. Il intervenait sur les mariages et autres animations. Un BTS en alternance chez un prestataire technique et quelques années d'expérience plus tard, Florian Boiteux saisit l'opportunité de reprendre une société de prestation technique. Un véritable tremplin. Seul au départ, il s'entoure de collaborateurs au bout de trois années d'exercice.

## Sept permanents et une soixantaine d'intermittents

PFL-Events, c'est aujourd'hui sept permanents et une soixantaine d'intermittents. La société ne s'adresse qu'aux professionnels : institutions, associations, entreprises... « Nous ne faisons pas tout, nous n'assurons que la prestation technique, souligne Florian Boiteux. Et c'est une véritable force, puisque nous excellons dans notre cœur de métier. Nous amenons notre expertise que ce soit sur le son, la lumière ou la vidéo. Sur des structures éphémères comme des installations fixes ». A titre d'exemple, PFL-Events intervient sur de nombreux événements de musique live et festivals de la région : la Tournée des Années 80, les Eurockéennes de Belfort, Rencontres et Racines à Audincourt, les fêtes de la musique...

Emilie Jafrate



Florian Boiteux

### PFL Events

2 rue de la Forêt, Heimsbrunn  
03 56 63 00 00  
contact@pfl-events.com  
www.pfl-events.com  
f PFL-Events

# Eventail Production, l'événementiel militant

Issu du milieu associatif, Nicolas Morvan a créé son agence Eventail Production en 2015. Un an plus tard, il initie les Salons du Made In Elsass à travers lesquels il allie événementiel et convictions militantes. Malgré la crise sanitaire actuelle, la prochaine édition devrait se tenir les 19 et 20 septembre prochains au Parc Expo de Colmar.

## « Plus de 99% de mes dépenses sont réalisées en France »

Son dernier salon a eu lieu juste avant que la crise sanitaire n'éclate réellement. "Culture Bière", un salon organisé à Montbéliard les 28 et 29 février derniers. « J'ai eu de la chance, se souvient Nicolas Morvan. Mes deux principaux salons, à Belfort et Sélestat, ont eu lieu début février. Il n'y a pas eu d'impact. J'ai surtout senti l'impact du coronavirus à Montbéliard... » La souplesse et le fait de ne pas avoir à gérer de salariés lui ont permis de tenir le coup. « Je fais travailler le plus local possible, souligne-t-il. Plus de 99% de mes dépenses sont réalisées en France. Cela facilite également les choses... »

## Le Salon "Made in Elsass" de Colmar maintenu

Le prochain sera un Salon "Made in Elsass". Une édition qui aura lieu à Colmar les 19 et 20 septembre. Un salon autour du "monde d'après" avec des conférences, des ateliers écocitoyens et des producteurs et exposants alsaciens. Un

événement maintenu malgré la crise et les incertitudes qui en découlent. « Les exposants se montrent frileux à s'inscrire, souligne Nicolas Morvan. Les exposants franchiront-ils le cap ? Les visiteurs vont-ils venir ? Ils étaient 6 500 sur le Salon Made In Elsass de Sélestat... Nous nous adaptons, avec plus d'affichage, le rappel des gestes barrières, un sens de circulation. Nous n'encaissons pas non plus les acomptes ». 120 exposants sont attendus. Avec un budget de 100 000 euros, contre 50 000 euros sur les précédents, ce salon colmarien est le plus important organisé par Eventail Production. Un salon qui lui a également permis de franchir un cap. « Nous sommes, pour la première fois, accompagnés par la marque Alsace, l'ADIRA et de nombreux autres acteurs institutionnels ».

## Accompagner le visiteur vers une consommation plus vertueuse

Ce concept "Made In Elsass" est né en 2016, un an après la création de sa société, Eventail Production. « Faire de l'événementiel, oui, mais en donnant du sens à la proposition. L'idée était



Nicolas Morvan a créé sa société en 2015. Un an plus tard, il lançait le premier Salon Made in Elsass.

d'accompagner le visiteur, de lui faire faire des pas vers une consommation plus vertueuse. Certains en ont déjà fait 14 et ils viennent faire le 15°. D'autres viennent faire le premier pas vers une consommation plus locale ». La vocation de ces salons est également de créer, dans un premier temps, un lien direct entre le producteur et le consommateur. Le concept a débuté à Cernay. Sélestat sera le 8°.

Emilie Jafrate

### Eventail Production

15 rue Marsilly, Thann  
06 15 24 22 75  
eventailproductions@gmail.com  
salon-madeinfrance.fr  
f Salon du Made in France

Recevez dans votre boîte aux lettres

les **6** numéros du Périscopie

pour seulement **65€ HT**

Pour souscrire un abonnement :  
service-commercial@le-periscope.info  
ou appelez au 03 89 52 63 10

**EXTRA STOCKAGE**

Location de Box et Garde Meubles

- Gardiennage 24H/24H, alarmes individuelles
- Espaces chauffés, sécurisés, ventilés
- Code d'accès individuel
- 5 accès de déchargement couverts et chauffés
- Diablos, chariots, transpalettes en libre-service
- Location au mois ou à l'année

**03 89 311 811 extrastockage.com**

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach



# Innovation Reboot, le programme accéléré d'accompagnement à l'innovation continue

**Innovation Reboot, c'est le projet d'Impact Positif et F2X. Ces deux agences de consultants ont mis leurs expériences en commun pour proposer aux entreprises de relancer leur innovation en impliquant leurs collaborateurs et les équipes dirigeantes.**

## Pour faire face aux difficultés à innover

L'aventure est partie d'un constat simple. Celui des difficultés rencontrées par les entreprises à créer de nouveaux produits et de nouveaux concepts. « *L'innovation n'est pas inscrite dans la culture de nos ETI et PME. Il leur manque bien souvent les méthodes, les outils et l'agilité, glisse Pierre Fritsch, d'Impact Positif. Certaines sont déjà prêtes dans l'esprit mais elles ont besoin de composantes pour y arriver.* » Innovation Reboot, c'est un parcours court qui permet de guider les entreprises vers cette culture de l'innovation. Le programme débute par un audit de la culture d'innovation auprès de la direction. Une équipe de Coachs Innovation est ensuite formée au sein de l'entreprise. Un moyen de pérenniser la démarche. Ce programme dure cinq journées, délayées sur trois semaines. Un programme qui se termine sur l'élaboration d'un prototype physique ou digital à confronter rapidement aux usagers. Si la crise sanitaire a déclenché la créativité, elle a été relancée dans l'urgence, sans pérennisation. « *Dans l'urgence, c'est possible. Mais l'innovation est rarement formulée dans la stratégie RH et commerciale des entreprises, constate Pierre Fritsch. Les entreprises mettent en place une journée de travail ou un séminaire. Des moments*



Une partie de l'équipe d'Innovation Reboot installée au cœur du KMØ : (de gauche à droite) Pierre Fritsch, Jérôme Aubert et Teddy Wilhelm.

*de déception, au final, pour les collaborateurs, qui retournent à leur quotidien derrière... »*

## Cinq expériences complémentaires

L'équipe mobilisée derrière Innovation Reboot regroupe cinq expériences complémentaires. Jérôme Aubert, Coach Innovation, cumule 24 ans d'expérience. Lui est issu de l'industrie pharmaceutique. « *Dans ce domaine-là, il se passe beaucoup de temps, avant que le client n'ait son produit final et bien souvent, il est hors attentes. Comprendre rapidement les réactions des utilisateurs est important.* » Pierre Fritsch est UX Consultant depuis 13 ans, Teddy Wilhelm, UX Strategist avec 7 ans d'expérience et Guillaume Claus, UX Researcher avec 14 années au compteur. Anne Texereau, Coach facilitatrice,

22 ans d'expérience, vient compléter l'équipe. « *Nous cherchons à sortir les collaborateurs de leur quotidien, les faire changer de contexte en les amenant dans des lieux inspirants, souligne Teddy Wilhelm. Nous disposons des salles du KMØ ainsi que de LabHidouille, le FabLab dédié au prototypage autant physique que numérique.* »

## Des exemples concluants

La méthodologie a déjà été testée auprès de partenaires. « *Nous avons été sollicités par un grand groupe de distribution automobile. Que faire de plus que vendre et réparer des véhicules ? Nous avons monté un World Café dans lequel ont été échangées les idées. Ils ont imaginé la vente de voitures via une application et non plus uniquement en garage,* », explique Pierre Fritsch.

Une autre expérience a permis à Migros de lancer un nouveau service en ligne, après une semaine de travail. « *Un conseiller est désormais disponible en ligne. Il permet d'améliorer l'expérience utilisateur et de vivre l'expérience client depuis chez soi.* »

## « de suiveur à leader ! »

L'innovation comme déclencheur de nouvelles opportunités business. « *Elle permet de prendre une longueur d'avance sur la concurrence, souligne Pierre Fritsch, de passer de suiveur à leader !* »

Emilie Jafrate

**innovation-reboot.com**  
Un diagnostic innovation gratuit est disponible en ligne

## UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !



**Crédit Mutuel**  
SAINT-LOUIS REGIO

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

Tél. 03 89 70 85 48

**G R O U P E**  
**PROTEC**  
INGENIERIE & PROMOTION DEPUIS 1956

**NOUS ACHETONS :**  
**DES TERRAINS**  
**INDUSTRIELS & FRICHES,**  
**DES TERRAINS**  
**D'HABITATION OU**  
**DE COMMERCE**

**03 89 65 52 50**  
**groupe-protec.com**



# La chambre commerciale du tribunal judiciaire de Mulhouse, plus que jamais à l'écoute des entreprises

La mission de la chambre commerciale du Tribunal judiciaire, anciennement TGI, de Mulhouse est aujourd'hui plus que jamais nécessaire. Elle s'adresse à tout dirigeant d'entreprise rencontrant des difficultés. Six juges consulaires sont mobilisés pour la prévention des entreprises sous la responsabilité de Mathieu Fulleringer, responsable du Pôle prévention, et issu, comme ses collègues juges consulaires, du monde économique.

## « Venir à temps est cardinal ! »

Rebondir, anticiper et faire le tour des possibles dans la difficulté, telles sont les préoccupations de la chambre commerciale du Tribunal judiciaire de Mulhouse. « Il ne faut pas rester enfermé dans ses difficultés », souligne Sandrine Martin, Vice-Présidente du TJ de Mulhouse et Présidente de la Chambre commerciale. Le dirigeant doit venir à temps pour actionner la prévention et tous les dispositifs mis à sa disposition. Anticiper, c'est éviter la mise en sauvegarde voire le redressement. Venir à temps est cardinal ! »

## Un entretien confidentiel et gratuit avec un pair

Un pôle prévention composé de six juges issus du monde économique est à disposition de n'importe quel chef d'entreprise. Le cheminement débute par un entretien confidentiel et gratuit avec un pair. « Chaque juge est issu du monde économique, comme eux. Différentes solutions peuvent être trouvées au cours de ces entretiens. C'est un moment au cours duquel nous rappelons les différentes règles ainsi que les différents outils mobilisés qui tendent d'ailleurs à être encore étoffés. Ces entretiens de prévention ont évité de nombreuses liquidations d'entreprises ! Comme pour toute chose, plus on intervient tôt, plus on a de chances d'éviter

la faillite. Ces entretiens n'ont pour unique but que d'aider les entreprises. Une liquidation reste toujours un drame humain et notre volonté est de l'éviter », souligne Mathieu Fulleringer, juge responsable du Pôle Prévention.

## Un acte de citoyenneté économique

Anticiper constitue également un acte de citoyenneté économique. « Un dirigeant en difficulté, c'est toute une chaîne qui s'effondre, du partenaire bancaire, aux salariés, en passant par les fournisseurs. Culturellement, le chef d'entreprise choisit de passer les difficultés tout seul, or, en venant nous consulter en amont, il éviterait de trop les accumuler et d'entraîner avec lui tous ses partenaires ! » Plusieurs centaines d'entreprises sont accueillies chaque année par la chambre commerciale. « Ce chiffre devrait encore augmenter suite aux inquiétudes provoquées par la crise sanitaire, et nous renforcerons l'équipe de prévention », prévoit Sandrine Martin.

Emilie Jafrate

Il est possible de réaliser son autodiagnostic sur : [www.infogreffe.fr/informations-et-dossiers-entreprises/prevention.html](http://www.infogreffe.fr/informations-et-dossiers-entreprises/prevention.html)

03 89 35 42 05  
com.tj-mulhouse@justice.fr



Sandrine Martin, Vice-Présidente du Tribunal Judiciaire de Mulhouse et Présidente de sa chambre commerciale et Mathieu Fulleringer, Président du Pôle Prévention.

## CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

# La CCI Alsace Eurométropole développe son offre commerciale

Avec la crise sanitaire actuelle, la CCI Alsace Eurométropole a resserré son offre commerciale en soutien aux besoins des entreprises. Si le socle de base est toujours existant, de nouvelles offres se sont développées autour de trois axes majeurs.

## Trésorerie et financement des entreprises

La mission première de la CCI Alsace Eurométropole est de proposer des solutions aux entreprises, de répondre à leurs besoins. Avec la crise sanitaire actuelle, et le confinement qui a mis l'économie à l'arrêt, la CCI Alsace Eurométropole a adapté ses offres autour de nouveaux axes. Le premier axe reste la trésorerie et le financement des entreprises. « C'est un problème majeur, fruit du confinement », souligne Maryse Demissy, directrice intelligence économique, information et marketing. Il y a eu des mesures positives de la part de l'État pour passer ce cap du confinement, mais beaucoup connaissent encore de nombreuses difficultés. Les commerces, notamment. Il y a urgence, autour de cette thématique. Elle concerne l'économie à court terme ».

## Repositionnement commercial

Deuxième axe, tout aussi urgent : la reconquête du client et le re-développement du chiffre d'affaires. « Ils sont à repenser, avec des périmètres et des contours bien différents d'avant crise », souligne Maryse Demissy. Nous

les accompagnons sur de nouvelles stratégies. Le développement en ligne, par exemple, est une bonne solution. Le relooking d'une boutique peut être une autre piste pour le commerce ». Une exploitation commerciale à repenser aussi pour le secteur de l'industrie. « Nous avons de nombreuses propositions autour du repositionnement commercial : trouver des clients de proximité, des fournisseurs plus proches. Avec la problématique du transport entre les frontières pendant le confinement, nous nous sommes en effet retrouvé avec des entreprises dans l'impossibilité de produire alors que leurs carnets de commande étaient pleins. Nous avons besoin de sécuriser le besoin commercial ». L'autre défi reste la digitalisation des entreprises.

## Plan de reprise et de continuité

La prévention des risques, « devenue évidente », constitue le troisième et dernier pilier de cette nouvelle stratégie commerciale. « Nous essayons une crise, il faut en tirer les enseignements et mettre au point son propre plan de reprise et de continuité ».

## Les enjeux du futur

A plus long terme, c'est vers le développement

durable que se positionne la CCI Alsace Eurométropole. « C'est un vrai enjeu. Économique, mais aussi dans l'efficacité de l'entreprise, dans sa consommation d'énergie et sa gestion des déchets ». Depuis 3 ans, la CCI Alsace Eurométropole aborde également le risque climatique. « Nous n'essuyons pas de grosses catastrophes, mais la canicule est déjà une première préoccupation. Elle est un enjeu pour le personnel, les locaux. La gestion de l'eau est primordiale. Elle est utilisée dans de nombreux process ». Des questionnements de financement, de climat et de gestion qui engagent également la question des ressources humaines et de la formation. « Nos entreprises vont devoir se montrer de plus en plus agiles. Cela nécessitera des mises à niveau ». De nouvelles tendances vers lesquelles s'oriente fortement la CCI pour 2021. Quatre chargés d'affaires terrain et près de 50 collaborateurs - conseillers expertise - sont mobilisés auprès des entreprises.

Emilie Jafrate



CCI Alsace Eurométropole  
alsace-eurometropole.cci.fr  
Numéro unique : 0805 29 27 27

Le nouveau site dédié aux industriels :  
business-sourcing.fr





## Diversification et investissements... les clés de la longévité de **Peinture Aveline**

Installée à Bitschwiller-lès-Thann, Peinture Aveline est née en 1957. Une entreprise familiale qui doit sa longévité à la diversification de ses activités ainsi qu'au maintien d'investissements réguliers.



L'équipe installée dans les locaux de Bitschwiller-lès-Thann.

### Une reprise et de nouveaux métiers

Les travaux de peinture ont constitué le métier premier d'Aveline. Une entreprise créée dans la Vallée de Thann par André Aveline, en 1957. Jean-Loup, son fils, reprend l'affaire en 1983. « J'ai suivi la voie paternelle, souligne-t-il. Mais ce qui me plaisait plus encore que la peinture, c'était les enseignes. Je me suis formé à Bruxelles où j'ai décroché mon diplôme. J'y ai aussi appris la sérigraphie ». A son retour, avec ce nouveau métier de fabrication d'enseignes en main, arrivent les premiers investissements. Au fil des années, les locaux deviennent trop petits. Peinture Aveline déménage alors dans la rue Principale de Bitschwiller-lès-Thann. C'était en 2001. Les 600 m² occupés permettent également à Jean-Loup d'ouvrir un magasin de peintures professionnelles.

### Une troisième génération familiale

D'un employé à la reprise, ils sont aujourd'hui une vingtaine de personnes à travailler au sein de l'entreprise familiale, dont onze peintres en bâtiments, avec le chef de chantier. Peinture Aveline compte également dans ses rangs, la troisième génération familiale : Adèle à l'administration ainsi que Charlotte à la conception graphique et la production. Peinture Aveline c'est deux sites. Le premier, à Bitschwiller-lès-Thann, ainsi qu'un atelier à Malmerspach. 75% de son activité est réalisée aux côtés des professionnels et les 25% restants aux côtés du particulier en ce qui concerne les travaux extérieurs. Depuis la Vallée de Thann, l'entreprise intervient dans un secteur géographique englobant Mulhouse et Belfort.

### Deux nouvelles machines d'impression depuis février 2020

En 2018, Peinture Aveline franchit les 2 millions de chiffre d'affaires. La longévité de l'entreprise familiale s'explique par la diversification de ses activités. « On le voit encore aujourd'hui avec la crise sanitaire que nous traversons, souligne Adèle. L'associatif et l'événementiel étant à l'arrêt, le textile, forcément marche moins bien. Les enseignes ont elles en revanche besoin de s'équiper, avec les nouveaux dispositifs sanitaires à mettre en place ». L'autre force de Peinture Aveline reste ses investissements dans son parc de machines. Les dernières arrivées sont deux machines pour l'impression d'enseignes. Un investissement réalisé en février dernier à hauteur de 580 000 euros. La maison familiale a également accueilli une machine de découpe de polystyrène.

### Vers une reprise à deux

Peinture Aveline a su se faire un nom et s'inscrire dans la durée. De la peinture au textile, en passant par la réalisation d'enseignes, l'entreprise familiale sait trouver une solution à tous les projets d'impression. « Nous pensons tout doucement à une reprise à deux, explique Adèle. Côté projets, cela fait des années que les clients viennent à nous. A nous d'en chercher de nouveaux. Notre objectif est bien sûr de continuer à exister comme on est ».

Emilie Jafrate

#### Aveline Peinture et Sérigraphie

12 rue des Vosges, Bitschwiller-lès-Thann  
03 89 37 09 45  
aveline.fr

📍 Enseignes Aveline

## **Metravo**, la nouvelle franchise de travaux, rénovations et extensions dans le Haut-Rhin

L'un a notamment travaillé pour de grandes enseignes de bricolages, le second a toujours baigné dans la mécanique. Les chemins de Thierry Braun et Antoine Rodriguez ont fini par se croiser sous la franchise Metravo.



(De gauche à droite) Thierry Braun et Antoine Rodriguez.

### « Rendre service à travers des projets de vie »

Leurs deux parcours professionnels n'ont rien en commun. Thierry Braun était à la tête d'un atelier de mécanique. « Mais le facteur économique a dirigé ma décision de faire autre chose », souligne ce dernier. Antoine Rodriguez, lui, a connu plusieurs métiers. D'abord encadrant de personnes en situation de handicap, il a ensuite basculé en tant que commercial dans le secteur bancaire avant d'intégrer le monde du bricolage », à travers de grandes enseignes, pendant quatre ans. « J'avais envie de combiner le social avec une vie professionnelle saine et rendre service à travers des projets de vie. J'ai participé à des constructions, des extensions... »

### « Un projet avec de l'éthique et de l'humain »

Et puis Thierry Braun tombe sur la franchise Metravo. Après une immersion au siège, dans le Nord de la France, les deux hommes s'associent pour l'ouvrir et la développer dans le Haut-Rhin. « Nous nous connaissons depuis neuf ans et nous réfléchissons à ouvrir quelque chose ensemble. Un projet avec de l'éthique et de l'humain ». Le siège leur apporte la méthodologie ainsi qu'un référencement efficace. « Ils sont dans la légalité, pas dans le profit, souligne Thierry Braun. Nous partageons les mêmes valeurs. Ils ont assuré notre formation et ils nous ont permis de nous immerger complètement pour comprendre leur fonctionnement ».

### Plans et devis détaillés

Le duo se lance en plein confinement. En quelques semaines, il référence près d'une vingtaine de sous-traitants. Thierry et Antoine s'adressent aux particuliers comme aux collectivités. « Le contact se fait par internet. Nous les rappelons pour prendre rendez-vous. Sur place, nous écoutons leurs attentes, nous prenons les dimensions et nous réalisons les plans ainsi que les devis détaillés. Nous demandons 40% à la signature et nous lançons ensuite l'organisation du chantier, nous trouvons les sous-traitants et nous suivons le chantier. Il n'y a pas d'avance de matériel ni de frais ».

### Réhabilitation et rénovation d'une grange, leur premier projet

Leur premier projet est la réhabilitation d'une grange en deux appartements. « Il a fallu prévoir le redressement du toit, un escalier et une rampe d'accès... Nous avons créé l'implantation sous forme de plans 3D », explique Antoine Rodriguez, tout en faisant vivre le projet sur vidéo.

Emilie Jafrate

#### Metravo ANSA 68

20A rue de Bantzenheim, Munchhouse  
07 60 35 22 05  
metravo.com/agence/metravo-ansa

**J'ADORE,  
J'ADHÈRE !**

**LA CPME 68,  
C'EST LA PREUVE PAR L'ACTION !**

La CPME 68 est présente à vos côtés,  
vous, chefs d'entreprise, pour :

**Vous conseiller, vous épauler, développer  
et défendre vos intérêts en toute clarté et  
sans détours.**

**CPME 68**  
HAUT-RHIN  
L'ACTION AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

**VOUS ÊTES COMME NOUS,  
REJOIGNEZ-NOUS !**

**CPME68.FR**

## Les événements CPME 68

### Mandats patronaux

Formation de nos conseillers Prud'hommes  
**Mercredi 16 septembre à Mulhouse**

### Formation gratuite

ATMP « L'obligation de sécurité  
et le pouvoir disciplinaire »  
**Jeudi 24 septembre à Colmar**

### Petits-déjeuners d'information dynamique

**Lundi 28 septembre à Colmar de 7h30 à 9h00**

### Convivialité

Brunch des entrepreneurs • **Dernier vendredi du mois**

**L'AGENDA**



# Be Floor Mulhouse, la communication par le sol

Il fait parler tout type de sols. Bertrand Tauliaut créé Be Floor en 2012 à Mulhouse. Si le tapis d'accueil reste le produit phare de sa société, le gérant propose de nombreux autres vecteurs de communication par le sol.

## L'appui d'un groupe allemand, fort de 140 années d'expérience

L'histoire débute en 2004. Bertrand Tauliaut intègre une société mulhousienne spécialisée dans les machines textiles en tant que commercial. Des activités de maintenance, il attaque ensuite le marché du tapis logo en France. Un marché qu'il développe auprès des restaurateurs, des hôtels, des entrepreneurs. Il fait également entrer ces produits auprès de revendeurs. La production de sols imprimés se faisait alors à Wesserling. « C'était le premier industriel à revenir sur le secteur », se souvient-il. En 2012, Bertrand Tauliaut saisit l'opportunité de créer sa propre structure en s'appuyant sur un groupe allemand fort de 140 ans d'expérience dans les moquettes et les impressions de tapis. Il développe alors un marché de revendeurs. Ils sont 50 indépendants, aujourd'hui, répartis à travers la France. Lié à l'événementiel, ces derniers mois ont été compliqués pour le chef d'entreprise. Les tapis de sols et moquettes ont été délaissés... « C'est paradoxal. Nous avons de plus en plus besoin de marquage au sol pour indiquer le sens de circulation, par exemple... Certains bureaux de poste nous en ont commandé pour marquer la distanciation physique, mais beaucoup utilisent des stickers ».

## « Se recentrer sur notre cœur de métier depuis 15 ans, le tapis de sol »

« Le tapis de sol est, culturellement, dévalorisé. A tort ! Il est à la fois essentiel pour une question

d'hygiène et c'est aussi là que les gens posent le regard ». Mode, expositions, salons... 60% de son activité est liée à l'événementiel, 40%, à l'accueil. « Les perspectives sont floues et le marché, pour l'heure, à l'arrêt. L'idée est de se recentrer sur notre cœur de métier depuis 15 ans, qu'est le tapis d'accueil. L'investissement n'est pas lourd et la capacité commerciale importante ». Un produit qui rencontre du succès ailleurs en Europe. « Des opérations de street marketing ont régulièrement lieu au Danemark. Une grande enseigne a placé des tapis promotionnels devant la porte de chaque ménage dans sa zone de chalandise. Cela concernait près de 10 000 pièces ! » Sa série la plus importante date d'il y a trois ans. Bertrand Tauliaut avait alors réalisé 1 000 pièces pour la sortie de la Nintendo Switch. « C'était une commande de tapis de 2 x 2 m à destination des magasins à fort potentiel, se souvient-il. Le gros du marché reste des commandes unitaires ou des petites séries ». Ces "petites séries" constituent 80% de ses commandes.

## « Le sol constitue un nouveau support de communication »

S'il a en charge le développement commercial et toute la gestion de son entreprise, Bertrand Tauliaut modifie et redessine également les logos. « J'aime l'instant "Waouh" de mon métier, sourit-il. C'est vraiment quelque chose qui me plaît, d'où cette envie de proximité aussi, avec mes clients. Les artisans ou les commerçants indépendants ont une réelle attache avec leur logo et le sol constitue un nouveau support de



Bertrand Tauliaut est à la tête de Be Floor depuis 2012. Sa mission est de communiquer par le sol.

communication, pour eux. Avant, lorsque la production était sur place, j'avais le plaisir aussi de découvrir le produit en sortie d'impression ». Un produit dont l'impression est réalisée à cœur de fibre, dans des ateliers allemands. Un produit garanti 10 ans. Ces tapis de sols sont envoyés jusque dans les DOM-TOM. Ils transitent toujours par Mulhouse pour y être reconditionnés, mais 80% des commandes restent des envois directs.

Emilie Jafrate

## Be Floor

12 rue du 17 Novembre, Mulhouse  
03 89 4249 34  
b.tauliaut@befloor.fr  
www.befloor.fr  
f Be Floor



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

VISIONS  
**D'AVENIR**  
Avec le Crédit Mutuel Rhénan

**Crédit Mutuel**

ESPACE ENTREPRISES

Le Centre Affaires LE RHENAN est resté mobilisé pendant toute la période de confinement liée à la crise du COVID 19 pour accompagner ses clients professionnels. Mais ce n'était qu'une étape pour nous tous...

Plus que jamais à vos côtés !

L'équipe du RHENAN sera à vos côtés pour aborder la rentrée de septembre.

## N'hésitez pas à venir vers nous !

- Pour vos investissements futurs, pour optimiser votre trésorerie,
- Pour tout ce qui touche les Assurances professionnelles... et la sécurité de vos locaux,
- Pour évoquer l'ingénierie sociale, amenée à évoluer dès le 1<sup>er</sup> octobre prochain...

Nous nous ferons un plaisir de vous recevoir et de vous accompagner dans vos démarches.

N'hésitez pas à nous contacter et à nous solliciter :  
**03 89 39 41 50.**

**Continuez à prendre soin de vous !**

Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM - CS 82157 - 68057 MULHOUSE CEDEX - Tél. 03 89 39 41 50 - [www.centre-affaires-rhenan.com](http://www.centre-affaires-rhenan.com)



# #ADN Business



**Un nouveau modèle économique, une vision commune pour l'agglomération mulhousienne et le Sud Alsace**



*New Deal* permettant au Sud Alsace de faire face aux défis de demain. La mise en place de 3 groupes de travail « Sortie de Crise » composés de maires et élus communautaires, de chefs d'entreprises, de représentants des chambres consulaires et des fédérations professionnelles a abouti à la rédaction d'« ADN Business », nouvelle feuille de route économique du territoire, dévoilée pour la première fois en juin dernier.

## UNE FEUILLE DE ROUTE COLLECTIVE POUR UN NOUVEAU MODÈLE ÉCONOMIQUE

A travers cette feuille de route, préfiguration d'une stratégie économique globale, m2A et ses partenaires dont la CCI Alsace Eurométropole, la Chambre de Métiers d'Alsace, la Chambre d'Agriculture, l'ADIRA, la CPME68, la Fédération du BTP du Haut-Rhin identifient les mesures en place qui méritent d'être renforcées, définissent des enjeux prioritaires pour demain et mettent en lumière les secteurs stratégiques à soutenir et à développer dans l'avenir.

## DES MESURES STRUCTURANTES À RENFORCER

Dans la continuité des mesures déjà prises et des grands investissements stratégiques, m2A souhaite notamment accélérer les projets de production locale, d'agriculture urbaine et d'innovation durable ; des projets qui font lien entre milieu rural et milieu urbain en Sud Alsace : énergies-biomasses, hydrogène, production et commercialisation en ville... Dans le même temps, la démarche « Territoire d'Industrie Sud Alsace » doit se renforcer en capitalisant sur la recherche académique, la formation et l'innovation mais aussi, en renforçant le quartier Fonderie dans son statut de véritable hub de transformation industrielle, numérique et énergétique. Action phare et outil stratégique, l'agence d'attractivité sera lancée au 1<sup>er</sup> trimestre 2021 avec pour objectif d'accroître le développement économique, touristique et culturel de l'agglomération et du Sud Alsace.

## PENSER L'AVENIR, IDENTIFIER LES ENJEUX DE DEMAIN

En matière d'organisation du travail, de politique de recrutement et de formation à travers le territoire, m2A mise sur l'innovation et l'agilité en construisant un nouvel espace de collaboration entre l'agglomération, ses acteurs économiques et ses habitants. Les enjeux sont multiples : généraliser les nouvelles formes de travail et d'organisation pour rapprocher offre et demande (télétravail, groupement d'employeurs, co-working, tiers-lieux, prêt de main d'œuvre, pluriactivité...), renforcer la transformation vers une économie circulaire intra et inter-entreprises (optimisation, mutualisation et revalorisation des ressources en équipements, en RH, en énergie...), se réapproprier l'économie locale et concevoir un sourcing de proximité

Depuis plus de trois ans, Mulhouse Alsace Agglomération (m2A) et la CCI Alsace Eurométropole fédèrent les forces vives du territoire à travers la démarche « Mulhouse Alsace Attractiv ». Nouvelle action conjointe, la naissance d'« ADN Business », une feuille de route stratégique qui pose les bases d'un nouveau modèle économique pour l'agglomération et le Sud Alsace. Objectif commun des acteurs économiques et de m2A : réaffirmer l'ADN résolument scientifique, industriel, entrepreneurial, innovant et pionnier du Sud Alsace économique.

## FÉDÉRER LES ÉNERGIES DU TERRITOIRE

Totalement novateur, ce travail exemplaire de coopération et de confiance entre les acteurs institutionnels et économiques porte des ambitions de co-construction et de valeur ajoutée au bénéfice du territoire et de renforcement de son attractivité. Aujourd'hui, dans un contexte inédit, m2A a souhaité poursuivre l'action partenariale engagée en réunissant les acteurs économiques du territoire, chambres consulaires et fédérations professionnelles, au sein d'un Comité de Pilotage Economique « Public/Privé » pour une action conjointe et massive de soutien aux entreprises.

## UNE NOUVELLE DONNE ÉCONOMIQUE

Au-delà des mesures immédiates prises au cœur de la crise, Fabian Jordan, Président de Mulhouse Alsace Agglomération, a souhaité tirer les enseignements de cette période unique et travailler à l'élaboration d'une nouvelle feuille de route pour le développement économique de l'agglomération mulhousienne, un véritable



Présentation ADN Business à la SIM en juin dernier.



(annuaire des compétences, cartographie des sous-traitants locaux...), faire de l'agglomération un territoire leader dans le développement de formations innovantes et inclusives pour préserver l'emploi et attirer de nouveaux talents...

## BÂTIR UN TERRITOIRE ULTRA COMPÉTITIF

Unis par une même ambition de territoire, m2A et ses partenaires souhaitent aujourd'hui permettre aux secteurs stratégiques de renforcer leur compétitivité, d'accroître leurs compétences et d'innover en continu en tenant compte des nouvelles opportunités de marchés. Dans une logique d'ancrage, la feuille de route prône la relocalisation durable des activités stratégiques de production et le développement des activités amont/aval (sous-traitance industrielle, artisanat de production, services), le soutien massif à l'industrie du futur et la structuration de l'écosystème territorial autour d'une offre de services 360° pour accompagner les entreprises à tous les stades de leur développement : recherche, formation, transferts de technologies, business, export...

## SOUTIEN AUX SECTEURS D'AVENIR

Toujours dans cette logique de compétitivité accrue et durable, m2A a identifié les secteurs d'avenir : supply chain, chimie et matériaux, santé et pharmaceutique, nouvelles énergies, agroalimentaire et numérique ; des secteurs stratégiques, créateurs de richesse et d'emplois durables. Unis plus que jamais, m2A et ses partenaires économiques fédèrent aujourd'hui leurs forces pour reconquérir et renforcer durablement l'attractivité du Sud Alsace tout en affirmant un ADN de territoire, puissant et résolument entrepreneurial : **ADN Business.**



« Par cette feuille de route, notre agglomération affirme sa proximité avec le monde économique et sa volonté de renforcer la logique partenariale entre public et privé qui fait notre marque de fabrique. Nous investirons massivement et relancerons notre territoire avec l'appui de l'Etat et des autres collectivités. Mon message aux entrepreneurs est clair : m2A est et sera toujours à vos côtés.

Réaffirmons collectivement notre ADN pionnier qui a fait la grandeur entrepreneuriale et industrielle du territoire mulhousien. Industrie 4.0, Green business, Economie Sociale et Solidaire, stratégie inter-filières et nouveaux secteurs d'avenir, nous proposons aujourd'hui à tous les acteurs du territoire de bâtir une Nouvelle Donne économique basée sur la proximité, la souveraineté, l'audace et l'innovation. »

**Fabian JORDAN**  
Président  
de Mulhouse Alsace Agglomération

# 6 SECTEURS D'AVENIR IDENTIFIÉS



## SUPPLY CHAIN

**Accompagner les innovations et le développement des circuits-courts** (montée en gamme des transporteurs, développement de services à valeur ajoutée, transport doux ou à énergie verte)

**Créer un écosystème « Supplychain »** en attirant les offreurs de solutions (green supply chain, numérique, robotique) en lien avec nos infrastructures de transports internationales, nos clients potentiels et les zones d'activités économiques.

**Faciliter la digitalisation de toutes les entreprises,** dans tous les secteurs.

## NUMÉRIQUE

**Encourager le secteur du numérique à développer l'informatique embarquée** (objets connectés, systèmes mécatroniques, usine du futur...) et **l'informatique des logiciels et des services** (cybersécurité, Intelligence Artificielle, blockchain...) afin d'accélérer la compétitivité de nos entreprises.

## SANTÉ & PHARMA

**Développer le secteur de la santé et de la pharmaceutique en reconstituant un pôle « Santé » de pointe :** attractivité vis-à-vis des professions médicales, accès aux soins, e-santé, institut de recherche...

**Développer les circuits-courts en travaillant sur la filière globale** (production, logistique, distribution, consommation...) et **l'accueil de nouveaux producteurs** (soutien et financement).

## AGRO ALIMENTAIRE

**Recenser nos ressources en réalisant un mapping de nos producteurs,** transformateurs, lieux de production actuels et potentiels, circuits-courts...

## ÉNERGIES

**Développer les secteurs des nouvelles énergies en lien avec les entreprises** (hydrogène, réseaux de chaleur, méthanisation, Action Industrie Collaborative...). Objectif : produire plus d'énergie verte et pérenniser la baisse des émissions de CO2.

**Relocaliser certaines activités du textile et de la plasturgie en particulier :** production des masques, de pièces détachées de l'industrie auto...

**Développer l'offre biosourcée de la filière matériaux.**

**Redévelopper certains services par la diversification des marchés :** innovations textiles, fibres...

## CHIMIE & MATERIAUX



# Alemploi, l'emploi durable et solidaire pour les métiers en tension

Créé et piloté par les organisations professionnelles régionales, Alemploi répond aux problématiques de recrutement des entreprises. Depuis plus de dix ans maintenant, Alemploi pratique un recrutement humain avec, pour seul pré-requis, la motivation de ses candidats.

## 200 entreprises adhérentes, 78% de sorties vers l'emploi

La mission d'Alemploi est d'apporter une réponse aux métiers en tension. L'histoire débute en 1994 dans le Bas-Rhin. Confrontés à des problèmes de recrutement, les dirigeants du BTP constituent un groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification. Le GEIQ BTP 68 naît en 1997. D'autres GEIQ (Groupement d'Employeurs pour l'Insertion et la Qualification) se constituent jusqu'à former Alemploi. Cet "ensemblier" naît en 2007. Il regroupe aujourd'hui quatre GEIQ : Bâtiment, Travaux Publics, Industrie et Interpro multisecteurs. Alemploi dispose d'une antenne à Mulhouse. Son siège social se trouve à Strasbourg. Côté chiffres, Alemploi compte 200 entreprises adhérentes, 336 équivalents temps plein en 2019, 78% de sorties vers l'emploi et 95% de réussite à l'examen.

## La motivation comme seul pré-requis

La motivation reste le seul pré-requis pour devenir candidat d'Alemploi. La structure place des chômeurs longue durée, des personnes en reconversion professionnelle, un public sans qualification aussi bien que des mineurs non accompagnés ou des bénéficiaires du RSA. « Nos solutions sont atypiques, souligne Fanny Grienberger, responsable de l'antenne mulhousienne. Nous formons. Nous créons nos propres ressources à travers un parcours adapté aux besoins réels de l'entreprise. Nos candidats acquièrent les compétences nécessaires ». Des parcours de formation qui vont du niveau CAP à l'école d'ingénieur. Des parcours qui peuvent durer entre 2 et 3 ans en apprentissage et 12 mois pour une formation interne en industrie.

## Le plus du suivi socio-professionnel

Les formations dispensées par Alemploi n'ont pas de règles. Elles sont composées sur mesure. Chaque candidat bénéficie d'un suivi socio-professionnel. « Nous sommes là pour sécuriser les



Fanny Grienberger, responsable de l'antenne mulhousienne et Frédéric Mendel, Directeur Général d'Alemploi depuis 2018.

parcours de formation. Il existe de nombreux freins périphériques à l'emploi, que ce soit le logement ou le permis, par exemple. Nous assurons toutes les démarches administratives de nos candidats ». La structure travaille avec l'ensemble des acteurs de l'emploi aussi bien que les associations, les structures sportives, les forums. « Nous ne nous fermons aucune porte. Notre objectif est d'assurer un emploi qualitatif et durable à nos candidats ».

## Un engagement sociétal de la part des entreprises adhérentes

Les quelques 200 entreprises adhérentes, elles, partagent ces valeurs d'insertion. Adhérer à Alemploi représente un engagement sociétal. Aujourd'hui, de nouvelles opportunités se présentent pour la structure. Alemploi compte se développer sur d'autres branches professionnelles. Un groupe fort d'une

trentaine de collaborateurs dont 6 à Mulhouse. Le groupe réalise aujourd'hui entre 9 et 10 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Emilie Jafrate

### Alemploi - GEIQ

12 rue de la Bourse, Mulhouse  
alemploi.fr

**Alemploi**

### Industrie et Interpro :

Fanny Grienberger, 06 37 58 88 21

### Bâtiment et Travaux Publics :

Stéphane Becker 06 84 72 75 59

### Industrie et Interpro :

William Belkacemi 07 85 28 43 96

Pauline est la collègue idéale...

# ELLE A LE WORKING SPIRIT\*

ET UN PETIT CÔTÉ DÉCALÉ !

**WS**  
Working Spirit

LA MARQUE DU TRAVAIL BIEN FAIT !

INTÉRIM & RECRUTEMENT | MULHOUSE • HÉSINGUE • BELFORT | [WORKING-SPIRIT.FR](http://WORKING-SPIRIT.FR)

**gan ASSURANCES**  
ENTREPRISES

## Cabinet Mauduit & Pontabry

- Assurances Dommages
- Santé et prévoyance
- Retraite
- Assurance de prêt
- Epargne salariale...

Pour répondre à tous les besoins de votre entreprise, contactez-nous !

**AGENCE DE MULHOUSE**  
65 rue Jean Monnet • 03 89 45 23 53  
mulhouse-dornach@gan.fr

**AGENCE DE SAINT-LOUIS**  
12 Croisée des Lys • 03 89 89 84 50  
saint-louis-aeroport@gan.fr

**GROUPE PROTEC**  
INGENIERIE & PROMOTION DEPUIS 1956

# LOCAUX & TERRAINS DISPONIBLES !

**LE PLATINIUM À COLMAR**

- Rez-de-chaussée 2800 m² de commerce
- 1<sup>er</sup> étage 1500 m² de bureaux
- 122 places de parking

**SOLINEST À SAUSHEIM**

- 2 parcelles : 8000 m² et 9000 m²
- Secteur tertiaire / industriel
- Derrière la concession Mercedes

COLMAR  
SAUSHEIM  
MULHOUSE

**03 89 65 52 50**  
[groupe-protec.com](http://groupe-protec.com)



## GZ Design, la prothèse dentaire 2.0 et design

Clément Zawada et Quentin Gatheron comptabilisent à eux deux, près de 20 ans d'expérience dans la prothèse dentaire 2.0. Anciens collègues, ils ont décidé de s'associer pour fonder GZ Design, le 1<sup>er</sup> mars dernier.



Clément Zawada et Quentin Gatheron, à la tête de GZ Design, spécialistes de la prothèse 2.0.

### Un cœur de clientèle constitué de dentistes et laboratoires dentaires

Dentistes et laboratoires de prothèse dentaires constituent leur cœur de clientèle. Un potentiel de 250 laboratoires environ en Alsace et 4 600 en France. C'est d'abord sur le marché français que les deux associés cherchent à s'implanter avant de gagner le marché suisse puis allemand. Le premier client à leur avoir fait confiance est installé à Puy-en-Velay. Un laboratoire de prothèse dentaire qui a fait appel aux compétences du duo. GZ Design est le spécialiste de la conception numérique de prothèses dentaires. Un concept, le premier en France à proposer ses services 2.0 aux cabinets de dentistes et de prothésistes. « Nous allons au-delà de ce que peuvent produire les laboratoires. Nous ne produisons pas la prothèse physiquement mais uniquement virtuellement, souligne Clément Zawada. Nous sommes là en soutien de laboratoires en manque de personnel qualifié ou en manque de temps, tout simplement. Notre savoir-faire peut également éviter à des structures d'investir dans ce logiciel ».

### « Le logiciel ne fait pas tout ! »

Un logiciel qui a demandé 15 000 euros d'investissement au duo. « Mais le logiciel ne fait pas tout, prévient Clément Zawada. Il faut une vraie connaissance pointue en prothèse dentaire pour anticiper son intégration dans la bouche du patient ! » Clément et Quentin étaient collègues pendant quelques années au sein d'un laboratoire

de prothèses dentaires pfstattois, puis leurs chemins se sont séparés pour mieux se retrouver. « Nous avons tous les deux une formation de prothésistes dentaires, souligne Clément Zawada. Et à l'arrivée de ce logiciel, en 2010, j'étais le premier à l'utiliser. Aujourd'hui, nous sommes dans un tournant du développement de la profession. Le numérique et le design sont incontournables. Par le numérique, nous n'avons plus les soucis de poussières de plâtres ou de silice ». Un duo qui peut aussi se montrer mobile selon les besoins, leur logiciel étant installé en réseau et ainsi utilisable de n'importe où.

### "Smile design"

Le processus débute par la réception des scanners. « Nous les traitons et nous les transformons en fichiers 3D, explique Quentin Gatheron. Nous représentons l'une des étapes par laquelle passe un prothésiste dentaire ». Un véritable travail de design, aussi. « Nous pouvons intégrer la photo du patient pour avoir un aperçu du travail final. C'est une étude esthétique du futur sourire. On appelle cela le "smile design" ». Du fichier numérique, le client le transformera ensuite en réel. « Le design, c'est 85 à 90% du travail dans le processus de conception d'une couronne, par exemple ».

Emilie Jafrate

#### GZ Design

95 rue de la République, Pfstatt  
06 17 46 61 32  
labogzdesign@gmail.com  
f GZ Design

## Optimum XLS, le monde d'Excel sur mesure

Julien Matter a fait de sa passion pour Excel un vrai métier. Le 1<sup>er</sup> janvier 2020, il se met à son compte pour lancer Optimum XLS, à Pfstatt. Il propose des outils de gestion, de synthèse et de stratégie sur Microsoft Excel exclusivement. Du sur-mesure adapté aux besoins des entrepreneurs.

### « Le logiciel qui s'adapte à nous »

Excel n'a plus aucun secret pour lui. Il en a d'ailleurs poussé les fonctionnalités et personnalisations à l'extrême. « Etudiant, j'ai commencé à tâtonner par moi-même sur ce logiciel, explique Julien Matter. Ensuite, que ce soit dans ma vie personnelle ou dans mon travail, je l'ai toujours eu en mains ». Issu d'une formation en Génie Mécanique et Productique, il débute sa carrière en tant que chef d'atelier d'une entreprise d'usinage pendant neuf ans. Il devient ensuite chef de projets en bureau d'études. Là, il réalise la conception, la gestion de la production ainsi que la mise en service sur site de machines spéciales. L'idée de créer sa propre activité a commencé à lui trotter dans la tête en 2006. Son goût pour l'organisation, la gestion et la recherche de la meilleure productivité - fruit de ses années passées en industrie - le pousse à concrétiser son idée. C'est ainsi que naît Optimum XLS, le 1<sup>er</sup> janvier 2020. « J'avais envie de me mettre au service des gens en commercialisant mes connaissances. Je me suis également rendu compte du besoin de cet outil. En règle générale, on s'adapte aux logiciels, là, c'est le logiciel qui s'adapte à nous. Mes connaissances approfondies d'Excel me permettent de créer un outil personnalisé, sans avoir à en comprendre tous les outils ».

### Pour les petites structures

Julien Matter s'adresse à de petites structures (commerçants, artisans, coaches, TPE, PME, associations...) « Mes logiciels sont destinées à la gestion de données. Ils sont accessibles financièrement ». Au lancement de son activité, les premiers contrats décrochés par Julien Matter ont été uniquement dématérialisés vers la Suisse, la Guadeloupe, Paris aussi. « J'ai même traité une solution pour un passionné de nombres. Je l'aide à traiter des archives de jeux de roulettes. Il essaie de trouver une cohérence sur les tirages ». Parmi ses autres clients, un industriel de machines destinées à l'entretien de gazons sportifs, golf, tennis ou encore football. Il avait besoin d'un outil pour gérer les stocks disponibles à la gestion de ses machines. Julien Matter a créé un logiciel de gestion de planning pour un groupe de sept salons de beauté en Guadeloupe. « Si ses employées



Julien Matter a créé Optimum XLS le 1<sup>er</sup> janvier 2020. Il crée des logiciels de gestion sur mesure pour les entreprises.

ont une pause en même temps, la gérante a une alerte. Elle n'a plus d'erreurs concernant le total des heures de chacune d'entre elles par exemple ».

### Coach en organisation

S'il a décroché des contrats hors de ses bases alsaciennes, Julien Matter aimerait se rapprocher de ses clients. « Cela me tient à cœur de devenir un véritable partenaire. Les logiciels sont évolutifs ». S'il crée, il forme également en visio conférence. A plus long terme Julien Matter aimerait développer son activité jusqu'à l'étendre en coaching en organisation.

Emilie Jafrate

#### Optimum XLS

06 24 65 71 50  
optimumxls.wixsite.com/accueil  
optimum.xls@gmail.com  
f Optimum XLS

## PUBLI-INFO

## Le GIFOP Formation fait peau neuve !

Installé plus de 50 ans en haut du Campus Universitaire, rue des Frères Lumière, le GIFOP Formation, marque commerciale de la société EP Orientation et Formation SAS dirigée par son nouveau président Frédéric Parent, investit de nouveaux locaux en haut du Parc des Collines au 2B avenue de Strasbourg à Brunstatt-Didenheim. Des salles de formation très fonctionnelles, climatisées, équipées et connectées attendent les stagiaires dès le 1<sup>er</sup> septembre 2020.

### Le pari de l'investissement sur l'avenir malgré la crise

La crise sanitaire a, comme pour beaucoup d'entreprises, fortement impacté le Centre de Formation, néanmoins le pari fait est celui de l'investissement pour l'avenir : nouveaux locaux, nouvelles embauches, nouveaux programmes de formation... Depuis le mois de juin 2020, le GIFOP Formation est certifié Qualiopi. Il est l'un



des tous premiers organismes de formation continue de la région à avoir obtenu ce label, même si l'obligation légale l'impose au 1<sup>er</sup> janvier 2022, il était important d'afficher cette volonté d'excellence reconnue, pour satisfaire ses clients.

### 200 formations courtes en présentiel et une offre complète 100% digitale

Le GIFOP Formation, c'est une offre de plus de 200 formations courtes en présentiel, mais aussi une offre complète 100% digitale, accessible à distance 24h/24 et 7j/7 ainsi que des cycles longs avec l'Ecole des Managers dont la 18<sup>e</sup> promotion va démarrer au dernier trimestre 2020.



### Un partenariat régional signé avec l'Institut Français de Gestion

A cela, s'ajoute un autre volet important : le partenariat régional signé avec l'Institut Français de Gestion qui complètera l'éventail de son offre, notamment avec le retour du cycle ICG en Alsace, un cycle de 12 mois pour les cadres dirigeants et chefs d'entreprise. A la clé, un MBA "ICG" délivré par l'IAE Paris Sorbonne Business School et un Master 2 "Administration des Entreprises" délivré par l'Université de la Sorbonne. L'ICG est la formation "phare" des dirigeants, plus de 50 000 cadres ont déjà été formés à ce jour. La formation bénéficie d'une excellente notoriété et d'un réseau national de chefs d'entreprise.



### Linguaphone Alsace pour plus de synergie

Pour plus de synergie, la société Linguaphone Alsace, spécialisée en formation langues intégrera les mêmes locaux que le GIFOP Formation dès le 1<sup>er</sup> septembre.

Se doter d'outils modernes, envisager l'avenir avec sérénité, ne pas s'endormir sur ses lauriers, être adaptatif, comprendre l'évolution du besoin des entreprises sont les leitmotivs du dirigeant et de son équipe.



# WEINIG HOLZ-HER France - filiale française d'un groupe allemand - s'installe à Brunstatt-Didenheim

Délocaliser une structure vieillissante, c'est le challenge que s'est fixé Jean-Marie Emmelin, directeur général de WEINIG HOLZ-HER France. Menuisier de métier, il dirige la filiale française de ce groupe allemand centenaire, dont l'objectif est de redevenir le numéro un des machines et installations pour l'usinage du bois massif et des matériaux dérivés du bois.

## Formations techniques sur machines

WEINIG HOLZ-HER s'est implanté le 1er mars dernier, au Parc des Collines, à Brunstatt-Didenheim. Cette entité française compte 25 techniciens dispersés sur le territoire national. « J'aimerais développer une notion de niveau, pour travailler plus en local, avec des artisans à leur compte, explique Jean-Marie Emmelin directeur général de WEINIG HOLZ-HER France. L'idée est de conserver les compétences en interne mais en équilibrant avec l'extérieur, pour avoir des techniciens à 500 km maximum des points d'intervention ». L'entreprise dispose d'un numéro de formation auprès de la DIRECCTE Grand-Est, ce qui lui permet de dispenser des formations techniques sur les machines. WEINIG HOLZ-HER vient également d'accueillir son premier contrat en alternance, une alternante en licence LTI (Logistique Transport International).

## Filiale française d'un groupe allemand centenaire

Cette filiale française d'un groupe allemand de plus de 100 ans s'est installée en plein Covid. « Nous n'étions plus que deux, la comptable et moi, se souvient le directeur. Du téléphone au traitement du problème, nous avons géré toute la chaîne. L'impact ? Nous avons perdu un mois

de chiffre d'affaires. Notre activité a été réduite de 50%. Nous nous sommes battus pour limiter la casse en poursuivant l'activité comme nous le pouvions. Nous avons bataillé aussi, pour trouver des hôtels pour nos techniciens. Heureusement, nos clients aussi, nous ont aidé ». C'est toute une ambiance de travail qui s'est transformée. « Les gens se sont montrés plus arrangeants, plus conciliants, même au téléphone. Cela a facilité les liens et cela nous a également permis de constater les imperfections des procédures ».

## Hotline, téléphone/planning et pièces détachées

Numéro un dans le bois massif, Weinig a commencé son histoire en développant des machines spécialisées pour son usinage. L'entreprise a ensuite ouvert une division "Holz-Her", dédiée aux matériaux dérivés du bois. Fort de cinq usines installées en Allemagne, la division française s'occupe de la planification des forces et des suivis de projets. Au cœur de cette filiale, trois activités principales : la hotline, composée de techniciens sédentaires qui dépannent par téléphone, le planning et les interventions par le biais de techniciens itinérants sur toute la France. Ils sont sur le terrain et interviennent dans l'installation de nouvelles machines, de dépannages, de la maintenance ainsi que de la formation. Troisième métier, celui des



Jean-Marie Emmelin directeur général de WEINIG HOLZ-HER France

pièces détachées, composé de techniciens sédentaires qui recherchent et commandent les pièces détachées auprès des cinq usines du groupe en Allemagne.

## Une clientèle de menuisiers, du petit à l'industriel

« Nos clients sont au cœur des machines. Il est important, pour eux, de n'avoir qu'un seul interlocuteur. Ils doivent faire face à des situations d'urgence. Une machine en panne, c'est une production en berne », souligne Jean-

Marie Emmelin. Une clientèle composée de menuisiers, du petit au grand industriel. Le groupe a 2 100 salariés à travers le monde, dont 1 000 salariés au siège, en Allemagne, au cœur de son usine historique. Les projets vont de machines à des installations d'usines complètes jusqu'à 4 millions d'euros.

Emilie Jafrate

## WEINIG HOLZ-HER France

7 av. de Strasbourg, Brunstatt-Didenheim  
03 81 99 56 50  
www.weinig.com

# Au BOULOT j'y vais à VÉLO!

Participez au défi du  
**14 au 27 septembre**  
en inscrivant votre entreprise  
sur **defi-jyvais.fr**

Direction de la Communication de m2A / Photo : Adobe Stock - septembre 2020



# Les Co-Equi-pieds, une pépinière d'entreprise atypique, au service du cheval

**Laurent Tort a fait de ses deux passions son métier. Il crée il y a huit ans son entreprise Services Equestres Alsace, avant de lancer son association, les Co-Equi-pieds, une véritable pépinière d'entreprises vivantes.**

## Services Equestres Alsace, une entreprise autour du cheval

Originaire de Bordeaux, Laurent Tort nourrit deux passions. Les sports de glisse et le cheval. Si pratiquer les métiers de maréchal ferrant ou de vétérinaire lui ont traversé l'esprit, il se lance en solo dans Services Equestres Alsace. Une entreprise à travers laquelle il développe sa méthode "Harmonie des Sens" pour une remise en confiance de l'humain avec le cheval. Un service proposé aux propriétaires, aux particuliers ainsi qu'aux futurs acquéreurs de chevaux. Puis lui vient l'idée d'organiser des après midis dédiés au grand public, autour du cheval. Il s'entoure de professionnels du cheval : d'une masseuse, de photographes (Loriane Meyer et Alex Photographie), mais aussi d'un artisan, Chantal Brunn, créatrice d'accessoires et vêtements chez Frontal CBS. Passionné de sports de glisse, son équipe s'agrandit de spécialistes de sports extrêmes (roller, skate board, mountain board, buggy, wakeboard...).

## Les Co-Equi-Pieds assurent le show

Avril 2019, naît son association, les Co-Equi-Pieds. Une association basée sur le bien-être des chevaux avec des ateliers dans les structures équestres et chez les particuliers. Puis est née l'opportunité du free-joëring. Le principe ? Tracter à cheval tout ce qui vient de la glisse. « Nous avons été contactés par le Salon du Cheval de Paris pour assurer des démonstrations, se souvient-il. Il a fallu recruter très vite. J'ai lancé un appel sur Instagram. Mal Baud, président du club L.A Mountainboard à Nantes et professionnel de glisse nous a rejoint. Le premier show était un show d'entraînement, nous ne nous connaissions pas ! » Une équipe qui est montée à 17 personnes. Une tournée des Salons s'est alors enchaînée. « Et dans chaque région, nous créons des équipes avec des clubs locaux », souligne Laurent Tort. Si le passage de la Covid-19 a provoqué l'annulation de plusieurs mois de spectacles, de nouvelles dates sont d'ores et déjà programmées dans les semaines à venir. La reprise s'annonce le 20 septembre à Luze, pour les portes ouvertes du

centre équestre SB Horse. « SB Horse est l'un de nos partenaires. C'est grâce à eux que nous avons également pu lancer des séances d'initiation au Free-Joëring ». Du 21 au 25 octobre, les Co-Equi-Pieds seront présentes aux 5 étoiles de Pau, un concours CSO prestigieux.

## Un tremplin pour de jeunes entrepreneurs

Au delà de l'aspect associatif, Laurent Tort s'appuie sur les Co-Equi-Pieds pour lancer de jeunes entrepreneurs. « L'idée est de servir de tremplin, de donner leur chance à des professionnels qui aimeraient se lancer. Ce sont des métiers autour des chevaux, mais nous restons très ouverts ! » C'est ainsi qu'Emmanuelle a rejoint l'équipe. A 35 ans, elle est aujourd'hui masseuse et s'est lancée à son compte à travers Cheval Performance. C'est elle qui prépare les chevaux. « Le massage augmente de 20% la performance du cheval, souligne-t-elle. Mon travail permet de montrer aux gens comment toucher leurs chevaux. Cela permet également de créer un



Laurent Tort, fondateur de l'entreprise Services Equestres Alsace ainsi que de l'association Les Co-Equi-Pieds.

lien fort entre le cavalier et sa monture. Le métier est saturé en Belgique et avancé en Allemagne. Très peu connu en France. Les événements que nous menons avec les Co-Equi-Pieds permettent de faire connaître notre structure ». Prochaine étape dans le domaine événementiel : « amener le vent au cheval ».

Emilie Jafrate

- Services Équestres Alsace
- Les co-équi-pieds
- les.co\_equi\_pieds

# Atlas Home Kingersheim lance Luxoos, la literie de luxe à destination de l'hôtellerie de luxe

**Atlas Home Kingersheim s'implante sur le marché de l'hôtellerie de luxe avec Luxoos. Un produit que Sébastien Sodter vient de lancer sur le marché français.**

## Luxoos, la literie qui bouscule les codes

Chef de produit, aujourd'hui co-gérant du magasin Atlas Home à Kingersheim aux côtés de Fabio DiGiusto, Sébastien Sodter a choisi de dépeussier la vente traditionnelle de la literie. « Les Etats-Unis ont chamboulé ce marché. Ils sont parvenus à ouvrir une brèche avec le matelas roulé », explique Sébastien Sodter. Aujourd'hui, c'est le matelas Luxoos qui bouscule les codes. Un matelas qui équipe les plus grands hôtels du monde et une marque qui n'est pas encore implantée en France. « C'est un produit destiné aux grands hôtels, très qualitatif, surtout dans une société dans laquelle les gens voyagent beaucoup ! » La mise sur le marché français a été confiée à Atlas Home Kingersheim.

## Lounge, la Rolls de la marque

Gage de qualité, les tests réalisés par le co-gérant

dans le laboratoire suisse Intertek, spécialisé dans les besoins analytiques en matériaux. « Il a subi 10 000 cycles de 100 kg sur les trois points sensibles. Nous le mettons sur le marché, il est indispensable de réaliser ces tests ! » Un matelas qui affiche cinq zones de maintien que sont la tête, les épaules, les lombaires, les jambes et les pieds. « Ce matelas ferme à ressorts ensachés offre un confort enveloppant. S'il y a du mouvement d'un côté, l'autre moitié ne bouge pas ». Luxoos, c'est trois matelas pour trois confort différents. « Le Cocoon, ferme avec ses 28 cm d'épaisseur, le Mood, plus équilibré et le Lounge, qui est la Rolls de la marque. Un véritable choc de confort ». Un produit qui démarre à 600 € en magasin.

## Esprit premium

Luxe, plaisir, confort, sensualité, douceur... Luxoos évoque tout ce qui se rapporte au haut de gamme. Un esprit premium qui se retrouve jusqu'à la

livraison. « Nous allons jusqu'à l'installation chez le client. Nos produits sont garantis 10 ans et il y a 30 nuits d'essai. Nous livrons dans la France entière avec un transporteur du métier. Les délais sont aujourd'hui de 15 jours à trois semaines ».

## Un fort potentiel sur le marché suisse

Un produit disponible à la vente en ligne depuis mi-juillet. « Nous avons pour le moment deux coloris disponible sur notre site et une trentaine en magasin. Les têtes de lit sont en option mais elles aussi sont fabriquées main. Elles sont épaisses, capitonnées. Les finitions sont également qualitatives ». Une visibilité en ligne dont l'objectif est de toucher une clientèle de professionnels. Un marché français qui présente un fort taux de renouvellement. Sébastien Sodter nourrit de nombreuses ambitions. Celle de gagner le marché suisse. « Il n'est de loin pas saturé et les



Sébastien Sodter lance Luxoos, la literie destinée aux professionnels de l'hôtellerie.

acteurs sont peu nombreux sur ce type de matelas. Il y a du potentiel. Notre dépôt est installé à Sierentz, une commune frontalière ».

Emilie Jafrate

- Atlas Home**  
167 rue de Richwiller, Kingersheim  
03 89 50 60 62  
mulhouse.dm@meubleatl.fr
- ATLAS (Mulhouse)
- Luxoos

# Jérôme Schneider déploie Mon-Erp.fr en Alsace

**Etablir un diagnostic complet en terme d'accessibilité ainsi que de sécurité incendie, c'est ce que propose Mon-Erp.fr. Jérôme Schneider développe aujourd'hui cette franchise nationale, sur le territoire alsacien.**

## Des diagnostics complets en terme d'accessibilité et de sécurité incendie

Créée il y a cinq ans, la franchise Mon-Erp.fr a été lancée sur le territoire national fin 2018. Cette entreprise couvre aujourd'hui douze départements avec l'ambition d'en gagner treize supplémentaires d'ici fin 2020. Installé à Saint-Amarin, Jérôme Schneider gère aujourd'hui la région entière. Mon-Erp.fr propose d'établir des diagnostics complets en terme d'accessibilité mais aussi de sécurité incendie. « Nous nous chargeons de tout ce qui est administratif. Nous venons sur place pour prendre les côtes, des photos, nous réalisons ensuite un dossier complet avec des plans et nous envoyons le tout à la préfecture. Nous faisons aussi des demandes de dérogations lorsque cela est nécessaire. Nous nous basons sur les textes de lois ». Obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2017, les registres d'accessibilité sont bien souvent oubliés. « Je me suis rendu compte, avec l'expérience, que beaucoup d'établissements recevant du public n'en disposent pas ! Bien souvent, lorsque l'on constitue un registre d'accessibilité, nos clients finissent par aller plus loin en nous confiant leur dossier d'accessibilité ».

## Des ERP de catégorie 5 à 1

Un métier qui s'adresse à tout secteur d'activité. Les premiers rendez-vous ont d'ailleurs été sollicités par des agences immobilières professionnelles. « Notre expertise concerne tous les établissements recevant du public. Des bâtiments fermés, comme les commerces, jusqu'aux campings. Tout le monde est concerné. cela vaut même pour des cabinets comptables, par exemple, ou des bureaux ». une offre qui vient compléter celle des chambres de commerce et d'industrie. « Eux ont l'habilitation pour les ERP de 5<sup>e</sup> catégorie, voire un peu de 4<sup>e</sup> (jusqu'à 300 personnes). Nous, nous allons jusqu'à la première (à partir de 1 501 personnes) ». Dans certains départements, les CCI travaillent même en partenariat avec la marque.

## Un tarif unique au m²

Un secteur dans lequel la demande est importante. D'autant plus importante que chaque dossier est rattaché à l'exploitant des lieux, et non au lieu en lui-même. « A chaque changement d'activité, il faut recommencer, souligne Jérôme Schneider. Les normes changent. Elles ne sont pas les mêmes pour un salon de coiffure ou un restaurant, par exemple. Pour les agences immobilières, faire appel à nous est synonyme de gain de temps. Nous leur définissons le

type d'ERP et nous réalisons une fiche synthétique sur les possibilités du domaine d'activité des lieux qu'ils proposent ». Le tarif est fixé au m².

## Une marque conforme à ses attentes

Jérôme Schneider s'est lancé dans cette activité en mai dernier. Pompier depuis presque 20 ans, il est adjutant du centre de secours de Saint-Amarin. « J'ai toujours exercé dans le domaine de la sécurité et de la protection, explique-t-il. Ma conjointe travaille dans le monde du handicap et j'ai pu assurer des services de sécurité dans ces bâtiments. C'est un domaine qui m'a touché. Je cherchais une activité dans l'accessibilité et puis je suis tombé sur cette marque qui a répondu à mes attentes ». Titulaire d'un SSIAP 2 (chef d'équipe de sécurité incendie), l'entrepreneur est passé à l'échelon supérieur en passant son SSIAP 3 (chef de service de sécurité incendie).

## Les axes de développement

S'il s'est lancé il y a quelques mois seulement, Jérôme Schneider s'est déjà fixé des axes de développement avec, notamment, l'embauche d'un chargé d'affaires dédié au Bas-Rhin d'ici 2021. « J'aimerais développer Mon-Erp.fr jusqu'à atteindre six personnes : une secrétaire, un



Jérôme Schneider développe la franchise Mon-Erp.fr sur le territoire alsacien

architecte qui ferait les plans en local, ainsi que quatre chargés d'affaires avec moi ». Soutenu par la maison mère basée à Eculluy et tout un back office, Jérôme Schneider compte bien aller plus loin encore dans le développement de son activité, avec une nouvelle diversification : le chargé unique en sécurité. « Le principe est d'implanter une seule personne pour plusieurs bâtiments sur des sites comme la Cité de l'Habitat à Lutterbach, par exemple ».

Emilie Jafrate

- Mon-Erp.fr Alsace**  
06 41 61 00 29  
jerome.schneider@mon-erp.fr.



# Caf&Scape, nouveau lieu de vie à Sierentz

Allier escape game, jeux de société et bières locales, tel est l'esprit de Caf&Scape, un nouveau lieu de vie lancé sur Sierentz en novembre 2019. Un lieu qui a rencontré un franc succès après quatre semaines d'ouverture seulement. Trois mois plus tard, c'est la crise sanitaire qu'ont essuyée les trois associés.

## Bières locales et escape game

Ouvert le 1er novembre 2019, il n'a fallu que quatre semaines au Caf&Scape de Sierentz pour rencontrer son public. « Nous avons même dû faire sortir du monde. Nous avons une capacité de 50 personnes en intérieur », souligne Julie Pouchet, l'une des trois associées du lieu. Un bar à bières qui met en avant les brasseurs locaux, un escape game, également. « Nous sommes passés de cinq/six sessions par semaine à une quinzaine en janvier/février. Mars s'annonçait prometteur ! »

## « Plus le temps passait, plus nos fûts approchaient de leurs dates de péremption »

Et c'est d'ailleurs ce soir du 14 mars, à minuit, que le Caf&Scape de Sierentz, bondé - comme tous les autres bars sur le territoire national - s'est vu contraint de fermer. Covid oblige. « C'était une période remplie d'inquiétudes. Plus le temps passait, plus nos fûts approchaient de leurs dates de péremption. Nous avions en plus un stock énorme en vue de la St Patrick... » Un stock de près de 500 litres. Et puis est arrivé le déconfinement. Le 11 mai, Caf&Scape a repris vie. En partie. « Nous avons réfléchi pour savoir comment servir nos bières en pression à emporter. Nous avons investi dans des machines à mettre en cannettes. Nous avons perdu les fûts entamés la veille de la fermeture. Ils n'ont qu'un mois de durée de vie. Nous avons mis en cannette les autres ». Caf&Scape a vécu sur ce rythme jusqu'à la réouverture, le 2 juin.

## Développer l'escape game en entreprise

Fabien Mann, Alain Zoia et Julie Pouchet s'associent en juin 2019. Les travaux leur ont demandé un investissement de 75 000 euros. Particularité des lieux, la mise en lumière des brasseries artisanales alsaciennes. Elles sont 12, au total, à être



(de gauche à droite) Les trois associés du Caf&Scape de Sierentz, Fabien Mann, Julie Pouchet et Alain Zoia.

représentées. Caf&Scape, c'est aussi tout une partie animation. Par leur escape game, d'abord. Julie a d'ailleurs mis à profit le temps du confinement pour imaginer un nouveau scénario. Une partie qui tend à évoluer avec la création d'une deuxième salle, à court terme. Et le développement de leur société, PZM Loisirs par la multiplication des événements en extérieur ainsi qu'une embauche. « Nous souhaitons développer l'escape game en entreprise ».

## Un projet pour Périscolaire en cours

Un concept testé à l'occasion de portes ouvertes d'une pépinière, à Schlierbach. « Nous avons organisé des petites sessions de 15 minutes pour quatre groupes. Et ces portes ouvertes ont connu une augmentation de 20% de fréquentation ». Un projet pour Périscolaire est en cours. « Le concept, c'est un circuit escape game de trois salles, sur la thématique de "La Croisière s'amuse". Je

fabrique les histoires. Et à chaque indice trouvé, les enfants gagnent une boisson en cannette ». Membres d'une association d'Histoire à Uffheim, les fondateurs de PZM Loisirs réalisent également deux escape game éphémères chaque année, à l'occasion des Journées du Patrimoine. Un événement qui a d'ailleurs servi de test avant l'ouverture de leur Caf&Scape.

Emilie Jafrate

## Caf&Scape

Une enseigne "PZM Loisirs"  
11 rue du Capitaine Dreyfus, Sierentz  
03 89 83 96 90 / 06 98 15 10 33  
info@cafescape.fr  
cafescape.fr  
f Caf&Scape

## L'engagement mutuel !

Crédit Mutuel  
La Doller, au cœur  
de vos activités  
professionnelles.

MASEVAUX  
NIEDERBRUCK

BURNHAUPT  
LE-HAUT

**Crédit Mutuel**  
**La DOLLER**

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS  
POUR LES PROFESSIONNELS

## PÔLE ENTREPRISES

3 rue du 2e Bataillon Choc  
MASEVAUX-NIEDERBRUCK

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

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

## LA FORMATION QUI VOUS RESSEMBLE.

Formations courtes

Langues Etrangères

Diplômants jusqu'à Bac+5

Alternance

#ccicampusalsace

f @ t in v

STRASBOURG - COLMAR - MULHOUSE

03 68 67 20 00  
**www.ccicampus.fr**

**CCi**  
campus  
ALSACE



# Sébastien Walter, professionnel de la coiffure à l'inspiration Premium et multimarques

Au commencement, la passion. Celle de la coiffure. Sébastien Walter ouvre son premier salon à Riedisheim en 2010. Dix ans plus tard, le chef d'entreprise s'apprête à inaugurer son huitième salon, sous une seconde marque : Inspiration Coiffeur et Boutique.

## Un groupe, deux marques, huit salons, 39 collaborateurs

S'il appréhendait la vie d'entrepreneur, le déclic a fini par arriver. En 2010. Jusque là, Sébastien Walter ne se retrouvait pas dans le management rencontré au cours de ses diverses expériences. Il ouvre son premier salon, "Sébastien Walter", au mois de mai cette année-là, du côté de Riedisheim. « J'ai réalisé les travaux moi-même, se souvient-il, tout sourire. Devenir entrepreneur, c'est se remettre en question sur plein de choses ! » Ils étaient trois collaborateurs, au début de l'aventure. Ils sont aujourd'hui 39. La marque "Sébastien Walter" a grandi. Le chef d'entreprise en a fait un groupe : Prowa, né en 2012. Un groupe de deux marques, huit salons et 39 collaborateurs. « Ce développement positif est dû à l'humain, souligne-t-il. Je déteste le management tyrannique et directif. Il y a bien plus dans dix têtes que dans une seule. Mes collaborateurs ont un sentiment d'appartenance, et c'est une vraie fierté. Ma marque de fabrique, c'est de proposer une entreprise dans laquelle les salariés s'épanouissent pleinement ».

## "Sébastien Walter", marque Premium et "Inspiration Coiffeur et Boutique", salons multimarques

Il s'est d'ailleurs entouré d'une responsable technique dédiée à la formation ainsi que d'une responsable du personnel. Cette donnée humaine constituera le principal critère de sélection, le jour où il franchisera sa seconde marque, "Inspiration Coiffeur et Boutique". Une marque née en mai 2019. « "Sébastien Walter" se place comme une marque Premium. "Inspiration Coiffeur et Boutique" est multimarques, avec une gamme de produits plus large, et cette idée que l'on peut faire se faire plaisir avec des produits dédiés au cheveu. Ce ne sont pas du tout les mêmes concepts ! » Des concepts qui s'adaptent au marché. Sébastien Walter a ainsi adapté son offre dans certains de ses salons avec une transformation en Inspiration Coiffeur et Boutique. Un concept qui s'avère plus urbain.

## L'agitateur d'idées

Sébastien Walter s'attache à rester au contact du terrain. Chef d'orchestre, il continue de coiffer une journée et demi par semaine. A Riedisheim, dans le salon de ses débuts. « C'est ma journée plaisir. Elle me permet de partager des moments de vie avec mes clients. Lorsque je pose le diagnostic, j'essaie toujours découvrir la personne. Le masque est une véritable révolution. Il gomme l'émotionnel. Pour pouvoir voir le visage de mes clients, je m'éloigne et je leur demande de l'enlever momentanément ». La coiffure a rythmé son enfance. « J'accompagnais ma grand mère et j'ai toujours aimé les odeurs de permanentes et ce côté cocon. Le salon de coiffure a un rôle social plus important encore aujourd'hui ». Sébastien Walter se plaît à bousculer les codes, à se placer comme un "agitateur d'idées". Le coiffeur travaille d'ailleurs de paire avec William Le Pec, ambassadeur Schwarzkopf. « Nous travaillons ensemble nos coupes, nous construisons nos collections. Nous avons la même vision de la coiffure, elle est sans limite, sans tabou ».

## Une troisième marque en préparation

L'innovation est son anti-crise. Parmi les projets à venir, la création d'une troisième marque ainsi qu'un nouveau positionnement sur la Toile. Sébastien Walter prépare également l'avenir par la formation, avec l'arrivée de sept apprentis au sein de son groupe. 2020 marque l'ouverture de son propre centre de formation à Mulhouse. « On parle de problèmes de recrutement, mais nous avons la chance d'attirer de nombreux profils. Les jeunes sont géniaux. Il faut juste les intéresser. Ewan a commencé chez moi. Il est aujourd'hui responsable de notre salon d'Altkirch à seulement 20 ans ! »

Emilie Jafrate

 Sébastien Walter Coiffeur  
 Inspiration Coiffeur et Boutique



Sébastien Walter, parti d'un salon et trois collaborateurs en 2010, est aujourd'hui à la tête d'un groupe, de deux marques, de huit salons et 39 collaborateurs.

## » ÊTRE PLUS PROCHE POUR MIEUX VOUS PROTÉGER, VOUS ET VOS SALARIÉS

ENCORE UNE PREUVE DU POUVOIR DU COLLECTIF.

PREUVE  
18



Avec Harmonie Mutuelle, vous pouvez contacter à tout moment l'un de nos 300 experts et 380 intervenants, pour vous aider à maîtriser les restes à charge et à réaliser diagnostics et plan d'actions sur mesure.

Découvrez nos solutions sur [harmonie-mutuelle.fr](https://www.harmonie-mutuelle.fr).

☎ 0 980 980 155 appel non surtaxé



AVANÇONS collectif



# Où trouver le PÉRISCOPE ?

**Le PÉRISCOPE**

Le média des entreprises locales

en quelques chiffres

**15 000** exemplaires (tous les 2 mois)

**4 000** entreprises distribuées

**1 Apériscopes** tous les mois impairs

**Vous désirez communiquer dans**

**Le PÉRISCOPE**

Le média des entreprises locales

**sous forme d'annonce publicitaire ?**

**Contactez notre service commercial  
au 06 26 52 40 56**

**HAUT-RHIN**

Thann • Cernay •  
Masevaux

Crédit Mutuel  
Burnhaupt-le-haut

Altkirch •

**Mulhouse**

Sausheim • Eden

Hôtel Kyriad

Illzach

Pfastatt

Lutterbach

Espace Squah 3000

La Pièce Rouge

Amici & Co

La Maison Engemann

La Maison de l'Entrepreneur

Riedisheim

Rixheim

L'auberge du Zoo

**Saint-Louis**

Brit Airport Club Hotel

Business Center

EuroAirport  
Basel-Mulhouse-Freiburg

Crédit Mutuel

Chaque symbole  indique l'emplacement d'un présentoir



## Agility Blotzheim

Le nouveau centre logistique All-in-One au cœur des 3 frontières.

Agility Blotzheim offre des solutions de stockage et de distribution sur mesure.

-  La Suisse et l'Europe peuvent être livrées simultanément
-  Directement relié à EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg
-  Au cœur des trois frontières avec une parfaite connexion au réseau mondial et suisse d'Agility (Ocean, Air & Road)

 [agilityblotzheim.com](http://agilityblotzheim.com)



**Agility Europort SNC**  
7 rue Pierre Clostermann  
68730 Blotzheim, France  
[switzerland@agility.com](mailto:switzerland@agility.com)

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](mailto:contact@sinclair.asso.fr) - ☎ 03 89 45 88 06  
2 avenue du Maréchal Joffre - MULHOUSE - [www.sinclair.asso.fr](http://www.sinclair.asso.fr)

**Téléchargez l'appli  
"Journal Le Périscopes"**



Disponible sur  
**App Store**

Téléchargez sur  
**Google play**

ou suivez les reportages et actualités

**sur le site [www.le-periscopes.info](http://www.le-periscopes.info)**

tous les articles sont en ligne avec possibilité de recherche par mots-clé

**sur facebook**

@journal.le.periscopes

**via la newsletter de la semaine**

en vous inscrivant sur la page d'accueil du site [www.le-periscopes.info](http://www.le-periscopes.info)

**Le PÉRISCOPE**  
Le média des entreprises locales

Édité par S.A.S. Le Périscopes  
8 rue des Cailles, 68270 Ruelisheim  
03 89 52 63 10 - [www.le-periscopes.info](http://www.le-periscopes.info)  
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires

**Directrice de la publication et rédactrice en chef :** Béatrice Fauroux, [beatrice.fauroux@le-periscopes.info](mailto:beatrice.fauroux@le-periscopes.info)  
**Rédaction et photos** (sauf mention contraire) : Béatrice Fauroux, Pierre Alain et Emilie Jafrate.  
**Publicité :** Céline Boeglin-Koehler, [celine.boeglin@le-periscopes.info](mailto:celine.boeglin@le-periscopes.info) - **Web :** Agence Cactus  
**Mise en page :** Bertrand Riehl - **Impression :** Imprimerie Moser - **Distribution de ce numéro :** S.A.S. Le Périscopes.