



Le Périscope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Covid quand tu nous tiens

Qui aurait pu dire il y a presque un an que la crise sanitaire ferait encore partie de notre quotidien ? Qui aurait pu prédire que le monde du spectacle et de la nuit, celui de la restauration, des entreprises seraient à minima mis en pause pour ne pas dire complètement à l'arrêt. Dans un monde en "guerre" contre la Covid, pour reprendre les mots du président de la République, l'Etat joue pleinement son rôle, même si l'on pourra toujours dire et critiquer estimant qu'il n'en fait pas assez.

Aujourd'hui tout est balisé avec des guides pour maintenir l'activité des PME et des commerçants grâce au numérique, un renforcement des mesures de soutien aux entreprises. Mais c'est vrai que cela ne remplacera jamais l'adrénaline que procure l'activité de son entreprise, de son commerce, le contact direct avec le client. La crise s'enlise et l'on a l'impression que l'on n'en sortira jamais ou du moins pas indemne. Alors loin de moi de faire de la philosophie de comptoir en disant que nous sommes face au verre d'eau... à moitié vide ou à moitié plein.

Reste une chose qu'il ne faudra jamais oublier une fois la crise derrière nous : c'est cette capacité dont chaque chef d'entreprise, petit commerçant, artisan a fait preuve en s'adaptant, en se réinventant. C'est malheureusement ou heureusement le principe même d'une crise majeure, d'une guerre. Certains ne se relèveront pas ou que difficilement. Mais les autres qui auront dû et su s'adapter, qui ont rebondi, la lumière est au bout du tunnel. Qui aurait pu dire que tous allaient se lancer sur la toile, se vendre sur Facebook en faisant des vidéos, devenir un pro du cliquer et collecter. Et pourtant, ce qui semblait inutile et inenvisageable il y a un an fait aujourd'hui partie du fonctionnement au quotidien de nos entreprises.

Dans ce numéro découvrez comment la plupart des entreprises ont su s'adapter, se réinventer en attendant de meilleurs jours.

Pierre-Alain

Dossier : Leur stratégie pendant la crise

Nous avons choisi, dans ce dossier, de mettre en lumière ces secteurs les plus touchés économiquement par la crise sanitaire actuelle. Un dossier pour trois thématiques : la restauration, le sport et les loisirs.

L'Espace Squash 3000 assure la livraison et les repas à emporter pour conserver le lien avec sa clientèle

Véritable lieu d'effervescence, les clients ont été contraints de déserter les salles de restaurant de l'Espace Squash 3000, les sportifs ne transpirent plus sur les courts de squash, de tennis ou de badminton et son grand parking reste vide. Christophe Rohmer n'a pas fermé ses cuisines pour autant. Lui et son équipe, réduite, assurent la restauration à emporter et les livraisons. Un nouveau métier auquel tous ont dû s'adapter.

« Une entreprise de 45 personnes »

Christophe et Nicolas Rohmer ont revu toute l'organisation de leur établissement. Une réceptionniste et trois cuisiniers assurent les repas à emporter là où 15 personnes œuvrent normalement pour un service en salle. « Les plats à emporter ne remplace pas en rien notre activité habituelle, souligne Nicolas Rohmer, bras droit du patron, Christophe Rohmer. Nous sommes une entreprise de 45 personnes ! Et nous n'avons aucun retour direct sur nos plats. Quand on sert sur place, nous savons si cela plaît ou pas, avec la possibilité de nous rattraper. La vente à emporter est un métier totalement différent. » Le service du midi, avant, représentait près de 180 couverts avec un panier moyen de 25 euros, boissons, dessert et café compris. L'Espace Squash 3000 sort actuellement 80 repas tous les midis à raison de 14 euros environ par repas.

Cinq mois d'inactivité en 2020

L'établissement a également adapté ses horaires. Le choix de départ était de fermer le week-end. Mais pour éviter de perdre une trop grande quantité de denrées périsposables, un service à emporter est proposé le dimanche midi. Son hôtel et ses 42 chambres, reste, lui, totalement fermé. Les installations sportives ne sont utilisées que par les joueurs de squash de haut niveau du Mulhouse Squash Club et par deux écoles. « En 2020, nous comptons cinq mois d'inactivité, résume Christophe Rohmer. Nous avons perdu plus d'un million de chiffre d'affaires, rien que pour cette période-là. Nous avons 6 000 m² d'espace à entretenir et ce n'est pas la vente à emporter qui va équilibrer les comptes de l'entreprise. »



Christophe et Nicolas Rohmer, entourés de leur équipe. Une équipe restreinte qui continue de travailler pour honorer les commandes à emporter.

250 000 euros d'investissement pour la rénovation du parking et l'agrandissement des cuisines

Complètement fermé en mars dernier, Christophe Rohmer en a profité pour engager de gros travaux qui lui trottaient en tête depuis quelques temps, à commencer par le parking. « La moitié des emplacements était encore en terre battue, des anciens courts de tennis, souligne Christophe Rohmer. Nous avons décaissé près de 1 300 m² pour un revêtement en macadam avec traçage. » Un parking qui peut aujourd'hui accueillir 160 véhicules. Les cuisines, elles, ont doublé de taille. Ces travaux ont d'ailleurs reculé la réouverture des lieux au 15 juin. « Je n'avais jamais trouvé le moment opportun pour les réaliser. Ces travaux, lourds, nous auraient conduit à fermer l'établissement pour des raisons de sécurité et d'hygiène. À ce moment-là, c'était un mal pour un bien. En mars dernier, nous ne savions pas où nous allions. Nous avons pu mener ces travaux dans les meilleures conditions possibles. C'est sûr, il fallait avoir le moral. J'ai saisi cette opportunité de temps. » Un investissement total de 250 000 €.

Un grand club house

Christophe Rohmer, le patron des lieux, a grandi dans cet établissement créé par son père et son oncle il y a quarante ans. « Près de 400 employés sont passés entre ces murs depuis les débuts, souligne-t-il tout sourire. Anna à la réception a travaillé avec mon père, Catherine, à l'administration a elle aussi 40 ans de métier et mon épouse, Myriam travaille également à mes côtés. » Côté clients, certains sont fidèles depuis quatre générations. « Ma philosophie, c'est la constance. Cela ne m'intéresse pas de réaliser un feu d'artifice un jour et plus rien le lendemain. Nous sommes pas un restaurant traditionnel. Nous sommes un grand club house. » Christophe Rohmer a repris la gérance des lieux il y a 12 ans. Arrivé par le squash, son fils Nicolas, lui, l'a rejoint en 2015. « Il me seconde dans toutes les tâches. En temps normal, nous sommes quand même ouverts 363 jours par an et 24h/24. »

Une livraison de proximité assurée par Christophe et Nicolas Rohmer

La vente à emporter rythme désormais leur quotidien. L'équipe de l'Espace Squash 3000 a mis en place une carte spéciale. Des plats frites, ainsi qu'un plat du jour et des suggestions. Avec l'instauration du couvre-feu à 18h, Christophe et Nicolas Rohmer assurent la livraison à proximité. La structure fait également appel aux services de livraison déjà installés comme Uber Eats, à raison de 30% de commission sur le plat livré. « Nous sentons que la situation va durer des mois encore mais nous ne rêvons que d'une chose, c'est de voir à nouveau notre parking plein à craquer et nos salles grouiller de monde et de bruit ! »

Emilie Jafrate

Espace Squash 3000

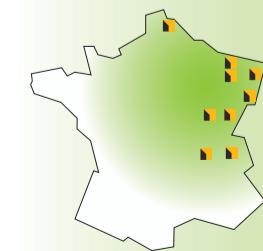
avenue François Mitterrand, Mulhouse

03 89 59 26 63

www.squash3000.com

Espace Squash 3000

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 (y compris 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





Le Labo Thann Conceptstore de Valentine Foisy maintient le cap grâce à ses gâteaux et ses brunchs à emporter

En un an et demi d'existence, le "Labo Conceptstore" de Valentine Foisy a connu sept mois de "normalité". Ne pouvant plus recevoir les clients dans son salon de thé installé à Thann, la jeune entrepreneuse mise en attendant, sur les brunchs dominicaux et les commandes de gâteaux.

Valentine Foisy, passion pâtisserie

Salicence de psychologie en poche, Valentine Foisy revient très vite à son premier amour. La pâtisserie. Elle obtient son CAP, passé en candidat libre. Germe alors l'idée d'ouvrir son propre salon de thé. Un salon de thé conceptstore dans lequel elle propose également des vêtements. « Je disposais déjà d'une boutique en ligne. Il fallait juste que je trouve le local adéquat. » Une pépite qu'elle déniche au centre de Thann. Valentine Foisy le rénove avec sa famille et ses amis pour en faire un lieu accueillant, chaleureux. Le Labo Conceptstore ouvre ses portes le 14 août 2019.

La tarte au citron meringuée, son best-seller

Le lieu rencontre très vite sa clientèle. Une clientèle variée. « J'ai des enfants qui comptent leurs pièces pour venir prendre un chocolat chaud qu'ils se partagent, des papas/mamies qui partagent un moment gourmand ici, tout en jouant aux dominos jusqu'aux mamans qui me commandent des gâteaux



licornes pour un anniversaire. » Sa tarte au citron meringuée est devenue un véritable best-seller.

Un lieu tendance, vivant et animé

« C'est un endroit expérimental, d'où son nom, d'ailleurs. » Valentine propose alors des cours de sport ainsi que des ateliers culinaires. « L'endroit est beau et grand et je ne l'ouvre que les après-midis. Je me suis dit que ce serait sympa de pouvoir l'exploiter plus, lorsque je suis en cuisine, par exemple. » Des projets et des envies, Valentine Foisy en avait plein en tête, comme ouvrir ses portes aux entreprises, pour organiser des séminaires ou des petits déjeuners d'affaires.

« J'ai la chance d'être petite »

Mais la crise sanitaire est arrivée et Valentine Foisy a dû s'adapter. « Au premier confinement, j'ai paniqué, en plus, je sortais d'une période de travail intense. Il a fallu tout éteindre, tout arrêter, tout fermer du jour au lendemain et toutes les charges se sont débitées. Heureusement, j'avais de la trésorerie. Je suis seule, je n'ai pas de salarié



Valentine Foisy a ouvert son Labo Conceptstore au cœur de Thann en août 2019. Avec la crise sanitaire, elle conserve le lien par le biais de commandes de gâteaux et de brunchs, tous les dimanches.

à gérer. Je savais que je n'allais pas fermer non plus. » A la réouverture, en mai dernier, ses clients étaient au rendez-vous. « J'ai réalisé des mois exceptionnels ! » Jusqu'en novembre. « Là encore, j'ai la chance d'être petite. » Les commandes de gâteaux et les brunchs rythment ses semaines. « Heureusement, les gens continuent de célébrer leurs anniversaires et les moments forts de leurs vies. Sur les brunchs, c'est sûr, je m'amuse moins, je ne fais plus de chaud mais ces rentrées d'argent cumulées aux aides me permettent de tenir. »

Des projets en stand-by

Parmi ses projets, celui de développer sa popularité sur des réseaux sociaux qu'elle anime déjà personnellement au quotidien. « Je

voulais travailler avec des influenceuses, mais tout cela est tombé à l'eau avec le confinement. Je me dis aujourd'hui que tout peut arriver et qu'il vaut mieux conserver sa trésorerie. » Au rang de ses axes de développement également, celui d'ouvrir un deuxième Labo Conceptstore, pourquoi pas, du côté de Guebwiller. « Ou alors embaucher une personne pour disposer d'horaires d'ouverture plus larges. » Quoiqu'il en soit, Valentine Foisy l'assure, Le Labo Conceptstore n'est pas prêt de fermer ses portes.

Emilie Jafrate

Le Labo Conceptstore

132 rue de la Première Armée, Thann
lelabodevalentine@gmail.com
www.lelaboconceptstore.fr

La Fabrik, le concept bar à dessert sucré salé signé Guillaume Amatu

Guillaume Amatu a ouvert les portes de sa Fabrik le 14 novembre dernier, en plein deuxième confinement. Mais face à la crise sanitaire qui dure, il a dû adapter son concept de bar à dessert sucré salé.

Fait maison dans une démarche éco-responsable

Chef pâtissier d'Il Cortile pendant deux ans, avant de monter sa propre affaire, Guillaume Amatu a aiguisé ses armes dans de nombreuses maisons. « J'ai toujours été attiré par l'univers de la cuisine et son côté manuel. Je voulais un métier qui me permette d'exprimer mon esprit artistique, mes envies créatives. La pâtisserie, c'est l'art d'être carré et précis, sans que cela ne se ressente dans le dessert. » Il a pris le temps de mûrir son projet pour monter son concept à lui. Un bar à dessert, sucré et salé. S'installer à Mulhouse s'est naturellement imposé à lui. « Avec mon passage au Il Cortile, je me suis pris d'amitié pour cette ville. Je connais le beau Mulhouse, le Mulhouse jeune, dynamique, riche d'indépendants. Cette ville correspond à la vision que j'ai du commerce. » C'est dans cet esprit-là qu'est née la Fabrik. Une maison dans laquelle tout est élaboré de A à Z, dans une démarche responsable. Son café est torréfié à Altkirch, sa farine vient d'Hésingue, viandes et charcuteries de la maison Wittmann-Brand à Mulhouse et ses fruits sont issus d'une coopérative fruitière de la région.

Un concept hybride entre la boutique et le restaurant en open space

C'est un concept original que voulait mettre en place Guillaume Amatu. Un concept hybride

entre la boutique et le restaurant en open space. Mais pour cela, il aurait fallu qu'il puisse accueillir du public... « L'idée est de sortir de la cuisine pour terminer les desserts devant les gens, faire le show. Je ne voulais absolument pas faire de la boulangerie/pâtisserie traditionnelle. Je suis, pour le moment, contraint de fonctionner quand même ainsi... Lorsqu'on retrouvera un fonctionnement normal, il faudra tout réexpliquer à nos clients. La vente à emporter aurait dû être additionnelle et ne constituer que 20% de notre activité. » Avec cette idée de temporalité. « Ici, on respecte les saisons et le découpage de la journée. A 11 heures, normalement, il n'y a plus de viennoiserie, on passe au salé du midi et on revient au sucré l'après-midi. » Pas de galette des rois non plus en décembre, donc.

Les bouchées doubles sur les réseaux sociaux

Entre le deuxième confinement puis l'installation du couvre-feu, des doutes, forcément, il en a eu. « Il y avait très peu de passage au centre-ville. Nous manquions de visibilité. Nous avons donc mis les bouchées doubles sur les réseaux sociaux. Les débuts ont été timides mais le bouche-à-oreille avec les commerçants que nous connaissons nous ont beaucoup aidé. » La production de bûches et les brunchs du dimanche ont sauvé le mois de décembre de La Fabrik. Depuis, Guillaume Amatu s'adapte, en fonction des passages. « Le calcul est compliqué, pour ne pas trop produire.



Nous adaptons nos horaires au jour le jour. » Une chose ne change pas, c'est son arrivée sur les lieux, à cinq heures chaque matin, pour produire les viennoiseries.

De nombreux projets en stand-by

La Fabrik a demandé près de 130 000 euros d'investissement, entre la rénovation de son local et le bar, fait sur mesure. « Si j'avais su, je n'aurais en revanche pas investi les 4 000 euros que m'ont demandé le mobilier... Il n'a jamais été utilisé. » Guillaume Amatu a mis toutes ses perspectives de développement en stand-by. « Nous envisageons de proposer des masterclass. Nous avons également la possibilité de privatiser

les lieux pour des événements. Nous avons même réalisé des essais autour d'accords vins et desserts. » Le chef pâtissier voyait plus loin encore et pourquoi pas ouvrir une deuxième enseigne ou proposer des cours de pâtisserie à la clé. Malgré la crise sanitaire actuelle, il n'en n'oublie pas la formation. La Fabrik a déjà accueilli un apprenti et une stagiaire.

Emilie Jafrate

La Fabrik - Sucré Salé
2 rue du Mittelbach, Mulhouse
06 37 05 95 38
www.lafabrikmulhouse.fr
La Fabrik Mulhouse

À Saint-Louis, Ronny Boulay et Hichame Ben-Haïda essaient de rester occupés en attendant la reprise

Après un été 2020 de tous les records, Ronny Boulay et Hichame Ben-Haïda sont à nouveau confrontés au silence pesant sur leur bar;brasserie le Tyl, installé sur la Croisée des Lys à Saint-Louis. Les co-gérants continuent cependant à maintenir un rendez-vous couscous ou paëlla à emporter par mois.

Le maintien de salaire de leurs trois employés comme souci prioritaire

Cette deuxième fermeture a été un coup de massue. Les deux co-gérants ont accusé le coup sur le mois de novembre avant de reprendre un rendez-vous mensuel à partir de décembre. « Nous avons eu le soutien de nos clients. Nous avons sorti 150 portions à emporter et nous en avons livré 150 dans le village dans lequel nous habitons. Ces événements, une fois par mois, ne nous aident pas pour vivre, mais cela nous occupe », souligne Ronny Boulay. Le plus dur à encaisser, c'est le manque de visibilité. « Nous n'avons aucune date de reprise. Heureusement, les 10 000 euros d'aides attribuées par l'Etat nous permettent de tenir parce que nous sommes une petite structure. » Le souci premier des co-gérants est le maintien de salaire de leurs trois salariés. « L'autre problème, c'est le psychologique. Je travaille depuis mes 16 ans et voir notre bar vide nous fend le cœur à Hichame et moi. En un an, nous avons vécu six mois d'arrêt complet ! »

Des actions de solidarité pour le personnel ludovicien sur le front

La création d'événements fait partie de leur ADN. Ronny et Hichame ont chacun fait leurs expériences dans divers établissements à l'instar du Casino de Bâle, ou encore du Guillaume Tell à Mulhouse. À Saint-Louis, ils ont même transformé la salle des fêtes du Forum en soirée années 80, accompagnée d'un banquet. Au moment de la Fête de la Musique, ils mettent en place leur propre scène sur la Croisée des Lys. Au ralenti avec l'arrivée de la crise sanitaire, les deux patrons ont mis en place des actions de solidarité. Pour un repas acheté, un repas offert à ces corps de métiers œuvrant sur le front, pompiers, policiers, soignants, urgentistes, personnels des EHPAD...

Un été exceptionnel

Au sortir du premier confinement, le Tyl avait mis en place des menus du jour et des salades à emporter, chaque jour ainsi qu'un service de



Ronny Boulay et Hichame Ben-Haïda ont officiellement repris Le Tyl le 21 novembre 2015 (DR)

boissons à l'extérieur. « Nous avons pu retrouver nos habitués qui s'arrêtent décompresser après le boulot, se souvient Ronny. Il faisait beau, les gens sortaient et pouvaient profiter de la Croisée des Lys. » À la réouverture des restaurants, le Tyl a connu un été exceptionnel. « Nous avons réalisé 8 à 16% de croissance de chiffre d'affaires par rapport à la même période l'année passée et ce, malgré les événements qui n'ont pas eu lieu pendant l'été. De mi-juin à fin août, nous avons créé des soirées tartares. » Des soirées qui ont connu un succès exceptionnel. Elles ont démarré avec 35 tartares pour finir avec 70 tartares commandés sur le dernier jeudi.

Un relooking en attendant la réouverture

Leurs projets ? « Réouvrir », lâche spontanément Ronny. En attendant, les deux gérants continuent

de travailler au cœur de leur établissement. Un relooking est en cours. Les deux patrons font parler leur créativité en utilisant notamment, les cinq ans de bouchons accumulés depuis la reprise de l'établissement. « Nous faisons partie des "non-essentiels" mais nous ne concevons pas de ne pas l'être. Le Tyl est un lieu de vie, de partage, de sourires, d'habitudes aussi. Nous n'avons qu'une hâte, qu'il grouille à nouveau de monde. » Et voir la réaction de leurs clients lorsqu'ils pourront découvrir un Tyl totalement relooké.

Emilie Jafrate

Le Tyl
Croisée des Lys, Saint-Louis
03 89 67 19 63
LeTyl.68



ACTIVEZ VOS PROJETS, INTÉGREZ DES TALENTS !

Financé par la Région Grand Est et les entreprises bénéficiaires, ARDAN est un dispositif flexible qui vous permet d'amorcer le développement d'un projet en limitant votre prise de risque.

contact@ardan-grandest.fr
ardan-grandest.fr

Un dispositif de **Grand Est**
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE
L'Europe s'invente chez nous
et avec son soutien financier

Porté par **le cnam**
Grand Est

Conception-réalisation : Le Cnam en Grand Est - CBan

LA FORMATION QUI VOUS REVÈLE

Formations en alternance

Rentrée : Septembre 2021

Mise en relation candidats / entreprises

NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES À CCI CAMPUS MULHOUSE

BTS Management Commercial Opérationnel (**Bac+2**)

DIPLOME BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale (reconnu par l'Etat) **NOUVEAU**

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (**Bac+2**)

DIPLOME BAC+2 Assistant de Direction (reconnu par l'Etat)

BTS Gestion de la PME (**Bac+2**)

Bachelor Responsable de la Gestion des Ressources Humaines (**Bac+3**) **NOUVEAU**

IFAG – Bachelor Manager d'Activités (**Bac+3**)

IFAG – Manager d'Entreprise ou de Centre de Profit (**Bac+5**)

STRASBOURG I COLMAR I MULHOUSE

03 68 67 20 00 • www.ccicampus.fr

#ccicampusalsace

CCI
campus
ALSACE



Ma Salle de Sport 3.0, la salle sport/santé 100% connectée

Formé et spécialisé en sport santé depuis près de 20 ans, Frédéric Hoff a ouvert "Ma Salle de Sport 3.0" à Waldighoffen le 1^{er} mai 2018. Un lieu en pleine croissance, jusqu'en mars 2020.

Un chiffre d'affaires impacté de 50%

Estampillée sport santé, Ma Salle de Sport 3.0 a connu un important coup d'arrêt à l'arrivée de la Covid-19, en mars 2020. « Notre chiffre d'affaires en a forcément été impacté. Nous n'avons plus le droit de faire du coaching individuel, cela représente 50% de notre chiffre, souligne Frédéric Hoff, gérant et fondateur. Les autres 50% ont pu être conservés grâce au maintien des abonnements. » Ma Salle de Sport 3.0, ce sont 350 abonnés, à 15 km autour de Waldighoffen, jusqu'à Mulhouse. « Notre offre est différente de ce que l'on trouve ailleurs. Les gens sont prêts à faire un peu plus de trajet alors qu'en général, la règle, c'est une salle de sport à dix minutes maximum du domicile... »

Une télévision en développement

Pas question pour autant de couper le lien. Frédéric Hoff a rapidement mis en place une offre de cours en visio. « Le but du jeu était surtout de sortir les gens de l'inquiétude et de conserver du lien. C'est un service qui n'est adressé qu'à nos abonnés pour qu'ils retrouvent cette sensation de bien-être avec des repères qui leur sont propres. » Frédéric Hoff pousse la démarche plus loin encore avec la création d'une télé estampillée Ma Salle de Sport 3.0. « L'idée est de mettre en place des cours en visio



Frédéric Hoff, fondateur de Ma Salle de Sport 3.0 installée à Waldighoffen.

pour pouvoir corriger les adhérents en direct mais aussi d'étoffer les programmes avec des recettes ainsi que des conférences. » Cinq permanents et deux stagiaires œuvrent actuellement au cœur de la salle. Une embauche est en projet pour la mise en place de cours de crossfit. Pendant le confinement, l'équipe n'a pas chômé. Tous se sont formés, en ligne, à la vente. Une période qui les a soudés. « Cela a amené de la confiance en soi et surtout, amplifié l'humain. Nous nous sommes fixés d'aller au restaurant une fois par mois lorsqu'ils rouvriront, par exemple. »

10% de nouveaux adhérents par le biais du sport sur ordonnance

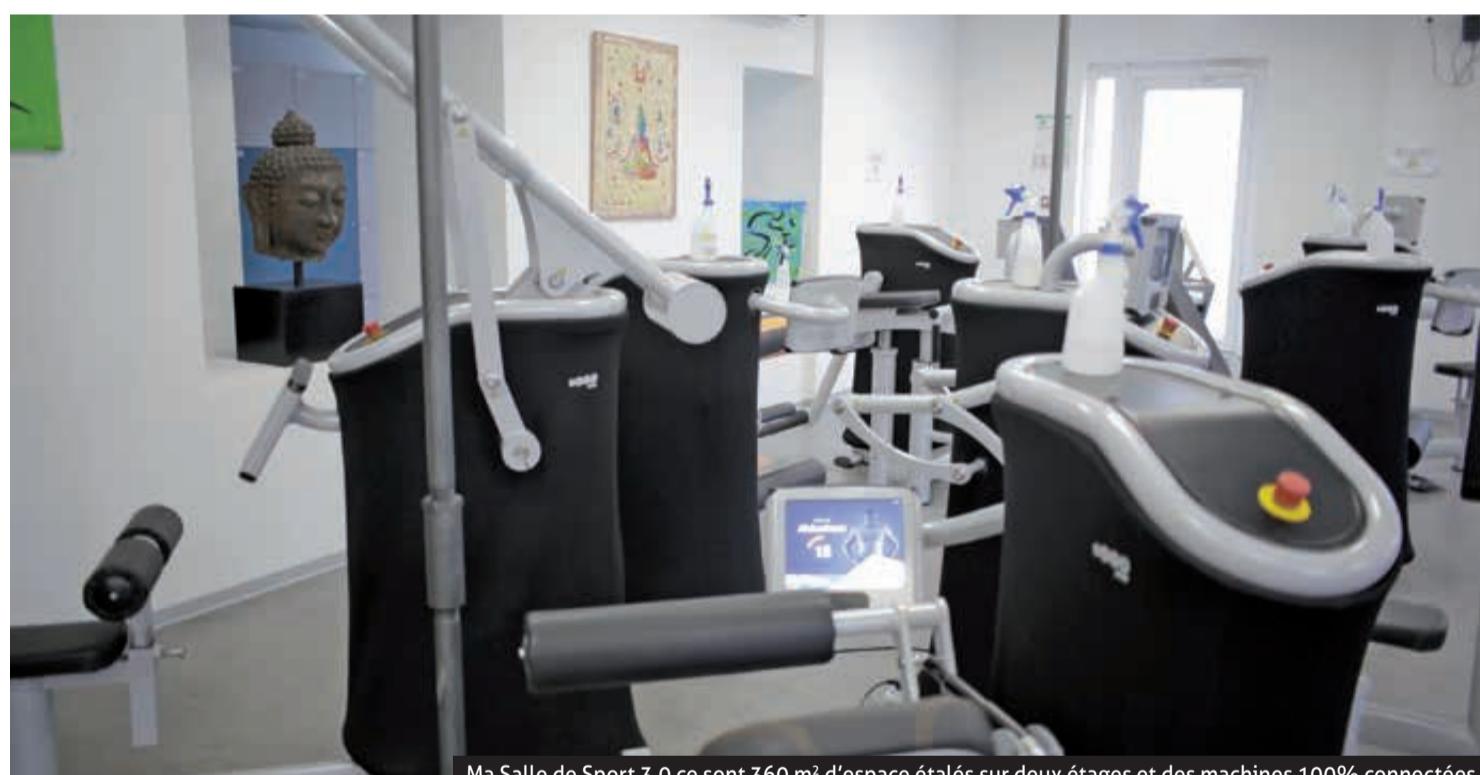
S'il ne se sépare jamais de son sourire, Frédéric Hoff s'avoue soulagé, aujourd'hui, de pouvoir réouvrir ses portes pour le sport sur ordonnance. Un soulagement non pas économique, mais humain. « Au premier confinement, je venais tous les jours, j'ai conservé mes habitudes mais les lieux étaient vides et froids. Le deuxième confinement, je ne suis plus venu du tout. Je ne pouvais plus. Un chef d'entreprise doit gérer ses propres angoisses mais aussi son équipe... Heureusement, je suis

bien entouré. Aujourd'hui, nous avons la chance d'accueillir des personnes avec prescription médicale. Et pour eux, c'est du réconfort. Je le vois, ils n'ont pas besoin de plus de deux minutes dans la salle pour complètement se relâcher. » Frédéric Hoff a également adapté son fonctionnement. « Nous débutons par un entretien pour relancer la machine, nous recadrons les gens pour les mettre en confiance et nous adaptons leurs programmes en fonction de leurs pathologies. Les horaires sont libres. » Une semaine après l'autorisation du sport sur ordonnance, Ma Salle de Sport 3.0 enregistrait une trentaine de personnes dont 10% de nouveaux adhérents.

Des programmes spéciaux selon les pathologies

S'il œuvre aussi pour la performance sportive, Frédéric Hoff s'est tout de suite installé dans cette niche : celle du sport santé. L'avantage de sa salle reste son parc de machines connectées évolutives. Un investissement qui lui avait demandé 400 000 euros. Un programme spécial système immunitaire a d'ailleurs été conçu pendant le premier confinement. Frédéric Hoff travaille en lien étroit avec les services de santé. « Nos programmes lient toutes les sphères de l'individu pour qu'il se sente mieux à tous les niveaux. Nos membres disposent même d'une application avec des données qu'ils peuvent montrer à leurs médecins. » Ma Salle de Sport 3.0 s'est installée dans une niche. Un pari qui semble aujourd'hui fait pour durer.

Emilie Jafrate



Ma Salle de Sport 3.0 ce sont 360 m² d'espace étalés sur deux étages et des machines 100% connectées.

Ma Salle de Sport 3.0
6 rue de la République, Waldighoffen
03 69 63 93 62
www.msd3-0.com

Ma Salle de Sport 3.0 Waldighoffen

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
- Diables, chariots, transpalettes en libre-service
- Location au mois ou à l'année

03 89 311 811 extrastorage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

Recevez dans votre boîte aux lettres les 6 numéros du Périscope pour seulement 65€HT

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

Le monde sportif à l'arrêt, Gregory Leloup se tourne vers le textile professionnel pour sauver Team Com

Il a fait de l'événementiel sportif son cœur de métier. Seulement, crise sanitaire oblige, Gregory Leloup doit trouver de nouveaux axes de développement pour éviter la disparition de son entreprise, Team Com. Il s'oriente aujourd'hui vers le textile dédié aux professionnels.

Deux courses à pied maintenues sur 12 en 2020

Team Com avait douze courses planifiées pour 2020. Seules deux d'entre elles ont pu avoir lieu. Et Grégory Leloup n'a pas hésité à monter au créneau pour les Crêtes Vosgiennes, d'abord, en août dernier. À vingt jours du coup d'envoi de sa 45^{ème} édition, la préfecture du Haut-Rhin annule l'événement alors que d'autres trails se maintenaient partout ailleurs en France. Gregory Leloup alerte le Ministère des Sports et le Député de la circonscription. Quelques jours plus tard, il est reçu par la Préfecture. Une pétition lancée en parallèle par un coureur obtient 1 413 signatures. L'événement est finalement maintenu mais accompagné d'un protocole strict. « Nous avons monté une équipe spéciale Covid avec des bénévoles dédiés qui vérifiaient même que personne ne donne de gourdes en dehors des zones de ravitaillement. Nous avons échelonné les départs pour que le dernier de la petite distance ne croise pas le premier de la grande. Et nous avons d'ailleurs bien calculé puisqu'il y a eu 5 minutes d'écart. Nous avons supprimé les douches, les repas et les ravitaillements d'arrivée. Chaque coureur a eu son pack ravitaillement personnalisé. »

Zéro cas de Covid-19 sur les 1 700 coureurs au départ

1 700 personnes ont pris le départ des Crêtes Vosgiennes. Cette 45^{ème} édition aurait d'ailleurs pu être l'édition de tous les records si Gregory Leloup n'avait pas limité son nombre d'inscrits. Près de 600 personnes ont dû se voir le dossard

refusé. Une édition qui a en prime bénéficié d'un plateau d'Elites "incroyable". Un événement suivi de près par l'ARS et qui s'est soldé par zéro cas de Covid-19.

40 000 euros engagés sur le semi-marathon de Mulhouse

Le semi-marathon de Mulhouse, lui n'a pas connu le même destin. Son annulation, cinq jours avant le départ reste d'ailleurs en travers de la gorge de Gregory Leloup. Team Com avait en effet engagé plus de 40 000 euros de budget. « Nous l'avions annulé en avril 2020, quinze jours avant le départ. Nous l'avons reporté en octobre. Il a été annulé cinq jours avant. La prochaine date, c'est le 2 avril... » Gregory Leloup était parti pour un remboursement total des inscriptions mais cette opération était synonyme de dépôt de bilan. « Nous avons proposé aux coureurs de venir récupérer leurs packs de course avec un remboursement partiel. Un quart des coureurs ne l'ont pas demandé. Près de 300 personnes se sont reportées sur 2021. Cela m'a permis de sauver temporairement ma boîte. Mais ce n'est que reculer pour mieux sauter, si le semi n'a pas lieu en avril prochain. » Team Com a même créé un T-shirt collector de l'événement.

Une perte de 40 à 50% de chiffre d'affaires pour Team Com

Ses inquiétudes se portent désormais sur l'année 2021. « Je ne dispose d'aucune visibilité. Les aides de l'Etat se resserrent. Je ne sais pas de quoi sera fait demain. » Team Com enregistre entre 40 et 50% de son chiffre d'affaires.



Gregory Leloup joue désormais la carte du textile dédié aux professionnels. Une diversification pour tenter de sauver Team Com. (DR - Vanessa Meyer)

L'hiver est normalement propice à monter de nouveaux partenariats, à créer ou peaufiner de nouveaux événements. Impossible, dans le contexte actuel. Team Com a été fondé en 2015. À côté de l'événementiel sportif, Gregory Leloup a ajouté la corde de l'équipement sportif à son arc. Un secteur d'activité lui aussi au ralenti. Les relations publiques via des soirées à thème sportif elles, sont à l'arrêt complet.

dédié au monde professionnel. « J'essaie de me diversifier tout en gardant la cohérence. J'ai décidé de lancer cette activité aux côtés d'un agent commercial. Le BTP et l'artisanat, par exemple, continuent de tourner et ils ont besoin de produits de qualité. »

Emilie Jafrate

De l'équipement textile dédié aux professionnels

Pour limiter la casse, Gregory Leloup a d'abord proposé des masques personnalisés pour les entreprises. Il se place aujourd'hui sur le textile

Team Com
4 rue d'Arras, Wintzenheim
06 75 11 81 38
contact@agence-teamcom.fr
www.agence-teamcom.fr

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.

0 980 980 155 appel non surtaxé



Harmonie mutuelle
GROUPE **VYV**
AVANÇONS collectif

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

ENCORE UNE PREUVE DU POUVOIR DU COLLECTIF.

PREUVE
18





La diffusion en suspens, Olivier Dieterlen et son équipe du **Noumatrouff** ont mis les bouchées doubles sur l'accompagnement dans la pratique artistique et la création

Labellisé Scène de musiques actuelles (SMAC), le Noumatrouff a dû mettre sa mission de diffusion entre parenthèses. Son directeur Olivier Dieterlen et son équipe ont en revanche utilisé ces mois sans concert pour développer leurs deux autres missions : l'accompagnement dans la pratique artistique et la création.

Cinquante jours d'occupation pour résidences

Si le public a été contraint de désertez les lieux, les artistes professionnels, eux, ont continué de fréquenter le Noumatrouff. En 2020, la salle de musiques actuelles mulhousienne comptabilise ainsi une cinquantaine de jours d'occupation pour une vingtaine de groupes en résidence. « Nous avons ainsi pu répondre à l'une de nos principales missions, souligne Olivier Dieterlen, le directeur des lieux. Il y a eu quasiment autant de jours de résidence que de concerts. Les groupes ont été rémunérés et les techniciens ont pu travailler. Nous avons également dématérialisé toutes nos formations. » Les locaux de répétitions, eux, sont en revanche restés fermés. « La pratique de la musique amateur est à l'arrêt depuis un an. C'est dramatique », lâche Olivier Dieterlen.

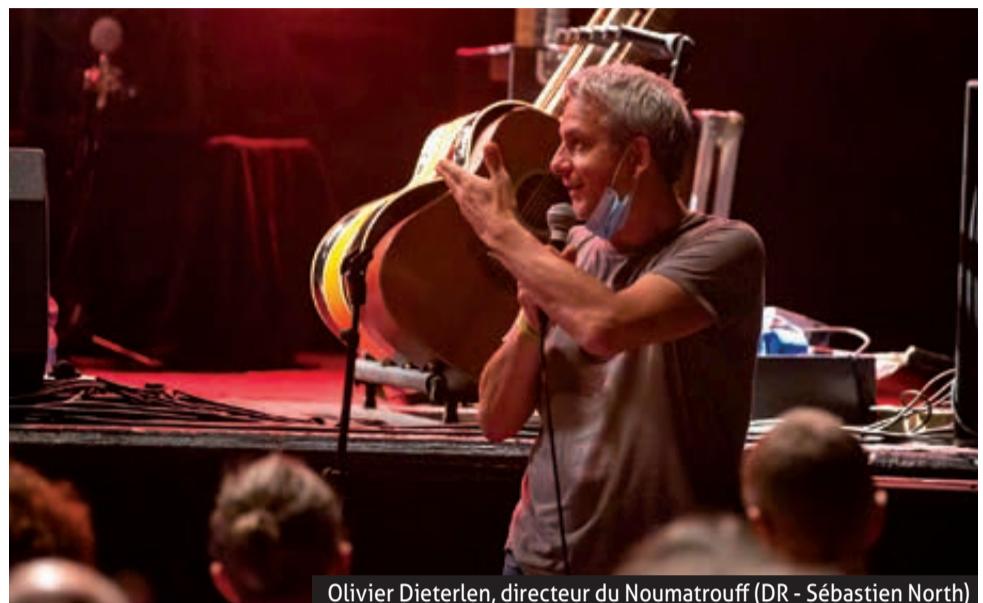
La sécurité du public, leur préoccupation depuis toujours

Côté diffusion, tous les concerts programmés jusqu'en juin 2020 ont été annulés. L'équipe du Noumatrouff s'était alors attelée à une programmation pour septembre et octobre, avec des jauge revues à la baisse et tout le protocole sanitaire exigé pour ce lieu accueillant du public. Seules deux dates ont eu lieu. « Nous avons investi 5 000 euros pour aménager notre

club et l'accès au bar. La Ville de Mulhouse nous a prêté des chaises pour la grande salle. Nous avons mis en place un fléchage, les gens ne touchent aucune porte et du gel hydroalcoolique était disponible partout. Nous avons fait des concerts d'une petite centaine de personnes et les gens étaient heureux, malgré les masques et le fait de devoir rester assis. Nous n'avons pas attendu cette crise sanitaire pour penser à la sécurité des gens. C'est notre préoccupation toute l'année. »

2 000 billets en attente entre les mains du public

Une situation d'autant plus frustrante que 2020 s'annonçait comme celle de tous les records. « Jamais nous n'avions eu autant de dates complètes à l'ouverture de saison, se souvient Olivier Dieterlen. C'était un beau premier semestre, fruit du travail livré ces dernières années. C'était aussi l'arrivée d'une nouvelle génération qui s'appropriait les lieux, un retour en force de la jeunesse. Ce premier confinement généralisé, en mars 2020, nous a abasourdi. C'était le coup de grâce. » Le Noumatrouff a été contraint d'annuler une dizaine de dates, en reporter une vingtaine dont quelques unes à modifier, les artistes s'annonçant avec de nouveaux projets. Près de 2 000 billets sont aujourd'hui entre les mains du public et en attente de report. Deux dates restent d'ailleurs encore complètes. « Nous n'avons pas demandé



Olivier Dieterlen, directeur du Noumatrouff (DR - Sébastien North)

de don de la part de notre public. Nous préférons qu'ils les fassent à des structures moins bien loties que nous, comme les bars ou les restaurants. »

« Nous avons moins d'activité, nous faisons donc moins travailler les gens autour de nous »

Economiquement parlant, le Noumatrouff de Mulhouse, c'est 1 million d'euros de chiffre d'affaires dont 50% provenant d'argent public. L'autre moitié est générée par la billetterie, le bar, les locaux de répétition et le sponsoring. « En 2020, nous avons généré 10% de ce budget, soit 50 000 euros. Le plus gros problème, c'est qu'il n'y a pas eu d'argent réinjecté dans l'économie locale. Les concerts, ce sont les cachets des artistes, mais aussi des hôtels, du catering (partie restauration), de la location de voitures, les afficheurs... Nous avons moins d'activité, nous

faisons donc moins travailler les gens autour de nous. » Olivier Dieterlen a également fait le choix de travailler à effectif réduit en ne renouvelant pas deux CDD. De nombreuses interrogations restent en suspens, sur les mois à venir. « Tout le monde est en attente. On ne sait plus quoi faire. Un concert devait avoir lieu en février, nous avons vendu trois places. Toutes les décisions tombent du jour au lendemain. Programmer une date c'est aussi en faire la promotion, engager des frais... »

Emilie Jafrate

Noumatrouff
Rue Alain Bashung, Mulhouse
www.noumatrouff.fr
03 89 32 94 10

UNE EXPERTISE À TOUS LES NIVEAUX !

GESTION COURANTE
FINANCEMENT
INVESTISSEMENT
PAIEMENTS
EPARGNE
ASSURANCES

Crédit Mutuel
SAINT-LOUIS REGIO

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

Tél. 03 89 70 85 48

Superbes bureaux en parfait état !



- Environ 145 m²
- Idéalement situés
- Proches de la gare et du centre-ville de Mulhouse.

Loyer mensuel HT : 1885 € • Provision sur charges mensuelles : 50 €

Informations au ☎ **03 89 33 28 80**

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

FAITES APPEL À NOS SERVICES !

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

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



contact@sinclair.asso.fr - ☎ **03 89 45 88 06**
2 avenue du Maréchal Joffre - MULHOUSE - www.sinclair.asso.fr

OLesMasques, le masque presque 100% alsacien

La marque alsacienne OLesMasques est née de la rencontre entre le Mulhousien Jean-Michaël Peinchina, consultant en industrie textile sous le nom de Keybop Conseil et Chloé Fernagut, consultante spécialisée dans l'optimisation des sites d'e-commerce et basée à Rabastens, dans le Tarn. Depuis le 1^{er} décembre 2020, ils proposent des masques 100% français et majoritairement alsaciens, aux professionnels et aux particuliers.

Une marque et un produit créés en un temps record

L'aventure démarre le 1^{er} octobre 2020, "on line". Chloé Fernagut contacte Jean-Michaël Peinchina avec l'envie d'accompagner une entreprise dans la vente de masques. « Même si le produit était connu, l'enjeu était de créer une marque. » Le duo met le projet au point en un temps record, à partir de rien. Il lui aura fallu six semaines pour créer un produit complet et le commercialiser. Jean-Michel Peinchina s'est occupé de la partie design, notices d'utilisation, sourcing des matières, mise au point logistique et production et Chloé Fernagut, elle, a mis au point la vente en ligne et le marketing. « Notre polyvalence nous a permis de tout créer tous les deux et à distance ! »

Colorathur, centre névralgique de la fabrication

OLesMasques se décline en 27 modèles, enfants, adultes, hommes, femmes ou unisex. Spécificités de ces masques ? Ils sont certifiés par le CERTAM (Centre Régional d'Innovation et de Transfert Technologique) pour la DGA

(Direction Générale de l'Armement), catégorie 1, soit le plus haut degré de filtration grand public. Son pouvoir de filtration est certifié jusqu'à 50 lavages à 60°C. Un produit 100% français, jusqu'au fil utilisé pour sa fabrication avec, cerise sur le gâteau, de nombreux partenaires alsaciens. L'une des trois couches de tissu est réalisée par Freudenberg à Colmar, les élastiques conçus par la corderie Meyer-Sansboeuf à Guebwiller et ils sont fabriqués du côté de Fellering, par Colorathur, PME spécialisée dans l'impression numérique textile et centre névralgique du projet.

Une gamme créée avec la collaboration de l'artiste mulhousien Pierre Fraenkel

Le concept a plu et rapidement conquis sa clientèle. Le premier stock composé de 300 pièces a fondu à vitesse grand V. Particuliers et professionnels confondus, OlesMasques c'est déjà plus de 2 000 exemplaires écoulés. Une série a même été conçue avec l'artiste mulhousien Pierre Fraenkel. Des masques majorés de deux euros qui reviennent entièrement à l'artiste, en plus d'une partie



Jean-Michaël Peinchina, consultant en industrie textile et co-fondateur de la marque, et Sandrine Mathieu, gérante de Colorathur, centre névralgique de la fabrication de ces masques 100% français.

du prix initial. Cette première collaboration avec un artiste qui en appelle d'autres dans les prochains mois. D'autres idées sont en gestation, comme un partenariat avec la Petite Manchester, une "école-fabrique" installée à Mulhouse. « Nous avons envie d'agrandir nos horizons mais toujours avec ce souci de rester local ! »

Emilie Jafrate

olesmasques.fr

Jean-Michaël Peinchina - Keybop Conseil
06 13 93 65 40
jmpeinchina@keybop.fr

NK Diffusion, le souci du vêtement de travail et de l'équipement individuel de qualité

Spécialiste du vêtement de travail et de l'équipement de protection individuelle, NK Diffusion est avant tout une histoire de famille. Une histoire qui perdure aujourd'hui entre les mains d'Anne-Sophie Neff.

La troisième génération à la tête de NK Diffusion

C'est la troisième génération qui mène aujourd'hui NK Diffusion. Tombée dedans quand elle était petite, Anne-Sophie Neff a pris la co-gérance de l'affaire familiale à l'âge de 27 ans. L'histoire débute avec son grand-père, Jean Neff qui fonde Koneco, une entreprise de confection de vêtements. La crise textile passant par là, il stoppe la production mais conserve son réseau de clients. Bernard Neff prend le relais en 1986 en créant NK Diffusion. D'abord en charge de la partie commerciale, Anne-Sophie Neff rejoint son père en tant que co-gérante en 2004. La structure prend alors un nouvel essor.

Les temps forts

2008 marque un premier tournant. À l'étroit dans ses 600 m² de stockage et 100 m² de bureaux, l'entreprise s'installe dans des bâtiments plus spacieux, Allée Glück, à Mulhouse. C'est cette année-là aussi, que la société passe les 2 millions de chiffre d'affaires. Deuxième temps fort, la création d'un magasin dans le Bas-Rhin, à Geispolsheim. Un magasin tenu par son frère, Florent Neff. Troisième virage : janvier 2019. NK Diffusion arrive à Rixheim, dans un bâtiment spécialement pensé et construit selon les besoins de la société. À Rixheim, NK Diffusion c'est 300 m² d'espace magasin et 1 200 m² de dépôt. « L'approche terrain, nous l'avions. L'approche magasin était en revanche à travailler. Nous nous sommes inspirés des modèles germaniques et norvégiens. Nous sommes partis d'une page blanche et de trois photos. Nous avons travaillé aux côtés d'un architecte pour la création de nos meubles. Nous avions envie de donner une

atmosphère industrielle et artisanale à ces lieux. Par ce biais-là, nous relookons également l'image du vêtement de travail. » L'affaire prend de l'ampleur et compte aujourd'hui une équipe de 13 collaborateurs et quatre commerciaux, sur la route. En 2019, l'entreprise réalise plus de 3,6 millions d'euros de chiffre d'affaires.

L'atout conseil

NK Diffusion touche particulièrement les métiers du bâtiment, de l'industrie ainsi que les collectivités, de la région mais aussi dans les Vosges et le Doubs. « Les entreprises ont le souci de valoriser leurs salariés et leur image en passant par des vêtements techniques, de qualité, et personnalisés. » L'enseigne familiale tire son épingle du jeu par le conseil. « 95% des ventes sont assistées. Nous sommes dans des métiers normatifs, notre objectif est de vendre le bon produit. Une personne bien équipée est une personne qui travaille plus efficacement. Nous sommes connus par le bouche-à-oreille et par recommandations. » Les gammes proposées ne sont pas figées, bien au contraire. « Nos collections évoluent selon la saison et les améliorations techniques. Aujourd'hui, nous proposons des chaussures de sécurité qui disposent de semelles à mémoire de forme ! Nous avons récemment référencé une gamme éco-responsable en coton bio. » Les particuliers détournent même ces vêtements professionnels pour des activités comme la pêche, la randonnée ou le ski.

Des équipes soudées

L'arrivée de la crise sanitaire et le premier confinement ont fait perdre deux mois de vente à l'entreprise. Une période pourtant pleine de challenge. « Nous avons dû nous



Anne-Sophie Neff, la gérante de NK Diffusion, représente la troisième génération.

battre pour fournir des équipements de sécurité à nos partenaires face à des fournisseurs qui ne décrochaient même plus le téléphone ! Notre souci principal était de pouvoir aider nos clients. Nous n'avons pas arrêté l'activité de nos deux magasins. Nous avons la chance d'avoir des équipes soudées. Cette crise nous a permis de resserrer plus encore les liens. Notre objectif était de n'avoir à se séparer de personne en fin d'année. » NK Diffusion compte sur ses 20 ans d'histoire et une implantation géographique solide.

Des axes de développement

Même si les incertitudes planent pour les années à venir, Anne-Sophie Neff a quelques pistes de développement pour NK Diffusion. « Pourquoi ne pas ouvrir d'autres magasins ? Nous

verrons en fonction de l'évolution de la situation. Nous avons toujours eu une gestion pragmatique et un fonctionnement par étape. Nous prenons une marche après l'autre. » Le prochain virage sera le changement du système informatique pour plus d'efficience encore, ainsi que le développement de son atelier de marquage, pour développer la personnalisation.

Emilie Jafrate

NK Diffusion

52A rue de l'Ile Napoléon Rixheim
03 89 32 03 43
contact@nkdiffusion.fr
nkdiffusion.fr
NK Diffusion - Vêtements de travail

“À la Boutique du Primeur Knecht”, le paradis des gourmands et des gourmets

Germain Mattern a repris les commandes de la Boutique Knecht en octobre dernier. L'enseigne, installée depuis plus de 20 ans à Morschwiller-le-Bas s'appelle désormais “À la Boutique du Primeur Knecht”. Sa philosophie ? Proposer les produits les plus locaux possibles, des fruits aux légumes, en passant par le vin ou encore l'épicerie fine.

Fraîcheur et qualité

Ancien client de cette boutique, Germain Mattern a passé six mois au cœur de ces lieux qu'il connaît bien pour « donner un coup de main », en pleine crise de Covid-19. Au départ en retraite de Mireille Knecht, en octobre dernier, il décide de complètement changer de voie en s'associant à Désiré Knecht et en prenant les manettes de cette boutique. « C'est un retour aux racines familiales, sourit-il. Je suis issu d'une famille de commerçants strasbourgeois. » Ici, les produits sont choisis avec soin. Fraîcheur et qualité sont les maîtres mots de la boutique. Une boutique qui s'appuie sur la notoriété et la longévité des Primeurs Knecht. Un primeur encore aujourd'hui présent sur les marchés ainsi qu'à proximité des professionnels dans leurs besoins en fruits et légumes.

Une partie épicerie fine étoffée

“À la Boutique du Primeur Knecht” prend alors un nouveau tournant. Si sa spécialité reste les fruits et légumes, Germain Mattern étoffe toute la partie épicerie fine avec, toujours, l'idée de se démarquer. « Je ne recherche que des produits

qualitatifs et originaux », souligne-t-il. Les pâtes wittenheimoises Valfleuri côtoient ainsi les Pasta Gragnano IGP (Indication Géographique Protégée) de Naples. La farine vient du moulin de l'Oelenberg, la boucherie-charcuterie de la ferme Rasser à Ungersheim, le pain et les cakes de la boulangerie Dietsch à Reiningue. « C'est un métier de partage et de découvertes, sourit Germain Mattern. Je vais à la rencontre de ces producteurs artisanaux dont je propose les produits. Le miel nous vient des Ruchers de Romain, à Baldersheim. Les confitures du Vignoble sont réalisées par deux sœurs du côté de Bennwihr... Tous ont une histoire à raconter et tous sont passionnés par ce qu'ils font. Nous avons même du whisky alsacien ! » Le gérant reste également à l'écoute de ses clients. C'est ainsi que la pomme alsacienne Natti a intégré l'étal de sa boutique, tout comme la saucisse de viande, suggérée, elle, par l'une de ses vendeuses.

Plats à emporter et spécialités culinaires le week-end

L'autre touche de Germain Mattern a été le développement des événements culinaires du



Germain Mattern a repris les rênes de la Boutique du Primeur Knecht en octobre 2020.

week-end avec des plats réalisés sur place. Si le Primeur Knecht est connu pour son poulet à emporter, Germain Mattern invite également un chef et sa spécialité en fin de semaine. Cela va de la paella préparée en direct par le chef José Aparicio aux spécialités réunionnaises de La Kaz' du Daron en passant par le Vietnam avec le Ti Hai Foodtruck.

formules que le traditionnel panier en osier, par exemple. » “À la Boutique du Primeur Knecht” reste spécialisée dans les corbeilles de fruits ainsi que les paniers garnis, adaptables à tous les budgets et tous les goûts. Germain Mattern prépare en tout cas la Saint-Valentin avec soin. Le chocolat devrait d'ailleurs être mis à l'honneur pour l'occasion.

Emilie Jafrate

Spécialiste des corbeilles de fruits et des paniers garnis

Avec la crise sanitaire, Germain Mattern a mis en place le click and collect, le drive et les livraisons à domicile gratuites. « Nous cherchons des clients gourmands et gourmets », sourit-il. Des clients qui n'hésitent pas à demander conseil. « Nous cherchons également à rajeunir notre clientèle avec des produits plus modernes, comme nos paniers garnis. Nous sommes en quête d'autres

À la Boutique du Primeur Knecht
9 rue de Flaxlanden Morschwiller-le-Bas
03 89 42 12 58
boutique@knecht.alsace
 A la Boutique du Primeur Knecht
Ouvert 7j/7. En continu du mardi au samedi
Fermé lundi matin et dimanche après-midi.



À la Boutique du Primeur Knecht propose des fruits et légumes frais ainsi que de l'épicerie fine.

Sylvie Bang allie la nature, l'humain et l'économie au sein de sa Biocoop “Le Temps des Saisons”, à Altkirch

La Biocoop “Le Temps des Saisons” Altkirch a ouvert ses portes le 21 janvier dernier. À sa tête, Sylvie Bang. Après 25 ans à piloter un groupe automobile, la chef d'entreprise a opéré un virage à 360 degrés pour un projet plus en adéquation avec ses convictions.

De l'automobile au commerce bio et raisonnable

Héritière d'un groupe automobile créé par son père dans les années 90, Sylvie Bang a managé et développé six sites entre Colmar, Sarreguemines et les Vosges et dirigé près de 200 personnes. Une première vie d'entrepreneur qu'elle a menée pendant près de 25 ans, par devoir familial. Elle décide alors de se tourner vers un projet qui lui ressemble. Un projet en adéquation avec ses valeurs. Elle passe un master en développement durable et responsabilité sociale de l'entreprise et découvre le fonctionnement de Biocoop, par le biais de sa formation. « C'est une vraie coopérative qui associe les gérants aux groupements de producteurs et aux consommateurs. Tous sont investis dans un même projet. C'est aussi une entreprise qui mène une réflexion et une vision à 30 ans. Peu d'entreprises ont une vision à aussi long terme. »

Trente producteurs locaux représentés

Le 21 janvier 2021, Sylvie Bang a concrétisé ce nouveau projet avec l'ouverture de sa Biocoop

“Le Temps des Saisons”, à Altkirch. La cheffe d'entreprise a embauché huit personnes « sans activité, de 22 à 57 ans ». Trente producteurs locaux étaient déjà représentés à l'ouverture. « J'ai pu rencontrer des gens passionnés et passionnés qui m'ont transmis leur énergie. C'est ainsi que cela s'est passé avec le Green'gnola [des mélanges de graines activées, pré-germées et déshydratées, riches en micro-nutriments, pour assaisonner les plats, ndlr]. La petite société qui les produits a vu le jour en mai dernier, j'avais envie de les mettre en avant, de leur servir de tremplin. » Un nombre de producteurs locaux qui devrait augmenter au fil du temps. Biocoop, c'est aussi une charte. Chaque gérant de magasin dispose d'une vraie liberté mais dans un cadre raisonnable. Les produits sont bios, garantis sans OGM et lorsqu'ils viennent de loin, ils n'arrivent non pas par avion mais par bateau, ce sont des produits équitables. « Pour les producteurs qui viennent d'ailleurs, la règle, c'est que l'entreprise n'excède pas trois salariés », souligne Sylvie Bang, tout en ouvrant un pot de tisane produit par L'Herbier sous la Rochette, une petite entreprise installée à Saint-Maur, dont la spécialité est la transformation de plantes en tisanes.



Sylvie Bang, la gérante de la Biocoop “Le Temps des Saisons” à Altkirch.

« Un endroit dans lequel on se sent bien et où l'échange est possible »

La Biocoop “Le Temps des Saisons”, ce sont plus de 6 000 références pour 450 m², « sans le frais ». Sylvie Bang a elle-même pensé l'aménagement de son magasin. Au cœur des lieux, un îlot central composé d'un service de fromage à la coupe avec une soixantaine de références disponibles, ainsi qu'un rayon boulangerie avec des produits bios locaux dont des produits sans gluten, sans oublier le service traiteur et la charcuterie, elle aussi, à la coupe. « Côté budget, nous avons de l'accessible avec le vrac jusqu'aux produits d'exception. Pour la plupart des Français, faire ses courses est une contrainte. C'est dommage. Bien manger est essentiel. J'avais envie d'ouvrir un endroit dans lequel on se sent bien et où l'échange est possible. »

Des animations et des ateliers pour « transmettre et éduquer », dès que

le contexte sanitaire le permettra

Sylvie Bang ne pourra pas tout de suite mener à bien tous ses projets. Les animations restent pour l'heure en suspens, crise sanitaire oblige. « Dès que ce sera possible, nous mettrons en place des animations avec producteurs et des associations, ainsi que des ateliers, chaque fin de semaine. Notre rôle est aussi d'éduquer et de transmettre cette façon de consommer. Les contraintes sanitaires nous obligent pour l'heure, à rester sages. » Au rang des axes de développement également, la livraison ainsi que la mise en place du click and collect.

Emilie Jafrate

Biocoop Altkirch
22 route de Thann, Altkirch
03 89 07 36 16
 Le Temps des Saisons à Altkirch

AscAuM Ascenseurs et Automatismes, l'entreprise à forte "expérience ajoutée"

Les ascenseurs et les automatismes sont leur spécialité. Si AscAuM est une toute jeune entreprise, elle bénéficie de l'expérience de ses associés dans le métier. Tout l'enjeu de cette nouvelle entité créée le 1er février 2020 est désormais de se faire connaître.

30 ans d'expérience dans le métier

AscAuM vient de souffler sa première bougie. L'aventure démarre le 1^{er} février 2020. Salariés et collègues au sein d'un même groupe, Céline Obrecht (directrice administratif et financier), Richard Gerber (Président), Manuel Obrecht (directeur technique automatismes) et Samuel Perchat (directeur technique ascenseurs) décident de quitter leurs postes respectifs suite au rachat et au changement de direction de l'entreprise dans laquelle ils évoluaient depuis de nombreuses années pour créer leur propre société. « Nous avons chacun 20 à 30 ans d'expérience dans ces deux métiers et nous occupons déjà des postes à responsabilités, souligne le Président de cette toute jeune entreprise. Nous avons d'ailleurs un nom dans le métier et beaucoup de clients nous ont cherché pour continuer de travailler avec nous. » Une cinquième personne fait partie de cette nouvelle aventure. Gérant d'AEF, Damien Feller s'est associé au projet en accueillant AscAuM dans ses locaux. « Je les connaissais parce qu'AEF (installateur de monte-escalier pour les personnes à mobilité réduite) était client de l'ancienne société dans laquelle ils travaillaient, explique Damien

Feller. Nos métiers se ressemblent mais ils restent différents. Nous sommes complémentaires. Je me suis associé à eux pour les soutenir dans leur développement commercial. »

Le marché de la copropriété en suspens

Les associés montent un capital de 50 000 euros pour lancer AscAuM. Malgré la crise sanitaire, la société se développe rapidement. « Nos clients sont les industries, les supermarchés, les petits comme les grands commerces ou encore les administrations », explique Céline Obrecht. Les copropriétés font partie de leur cœur de cible mais ce marché là a été suspendu suite à la crise sanitaire. Parmi leurs gros chantiers, la réalisation d'une barrière solaire de 10 mètres ou encore l'installation de portes automatiques pour Bubbendorf à Ensisheim. Le Groupe Elypse Automobile à Sausheim, le Super U de Brunstatt ou encore Superba à Mulhouse, font partie de leur clientèle.

Opération reconquête

Une grande partie de leur activité concerne la maintenance d'ascenseurs, de portes et portails automatisés ainsi que leur mise en conformité. Une autre partie concerne des installations



De gauche à droite : Damien Feller, dirigeant d'AEF et associé d'AscAuM, Samuel Perchat (directeur technique ascenseurs), Céline Obrecht (directrice administratif et financier), Richard Gerber (Président), Manuel Obrecht (directeur technique automatismes).

neuves avec contrat de maintenance pour les portes et portails automatisés. « Nous cherchons à reconquérir les clients pris au piège par de gros groupes. Nous faisons la différence sur le service. Nous connaissons beaucoup de clients insatisfaits de leurs prestataires par manque de service. Nous essayons de rattraper ces insatisfactions », précise Richard Gerber. Par le service mais aussi par la proximité et la réactivité. « Nous restons une petite structure, ce qui explique notre souplesse. » Début février 2021, AscAuM a même embauché son premier technicien.

« Devenir un réflexe »

Le challenge de cette année 2021, est de véhiculer l'image d'AscAuM. « Nous avons

cherché à lui donner un nom qui se prononce. « ASC » comme ascenseur, « AU » pour automatisme et « M » pour maintenance, détaille Richard Gerber. Le monde de l'automatisme est un petit monde mais les petites structures deviennent rares. Nous devons devenir un réflexe. »

Emilie Jafrate

AscAuM Ascenseurs et Automatismes

17B rue du Périgord, Wittenheim

03 89 53 92 53

Numéro d'urgence dépannage 24h/24 - 7j/7 :

800 948 924

www.ascaum.fr



Sportcore, l'oreille attentive des sportifs

Salarié au cœur d'une société automobile, Laurent Gschwind décide de changer de cap en 2013. Il ouvre Sportcore, une boutique d'équipements sportifs. Un changement de cap dans lequel il mêle sa passion du handball et ses envies d'indépendance.

Il est parti d'une page blanche, avec, pour seule envie, celle de changer de vie. C'est ainsi que naît Sportcore. Une boutique dédiée aux équipements sportifs. Un virage qui lui a demandé 40 000 euros d'investissement. Une aventure familiale aussi. « Nous nous sommes constitués en S.A.R.L avec ma compagne, Ludovique et mon fils, Jérôme », précise le gérant. Le trio connaît une première année difficile : « Je manquais d'expérience, j'ai fait des bêtises. Il fallait aussi gagner la confiance des fournisseurs. » Entraîneur de handball à niveau national, Laurent Gschwind et Sportcore ont commencé par se faire une réputation dans ce milieu. D'abord spécialisé dans les sports de salle, Laurent Gschwind étoffe ensuite sa gamme de produits par un coin running et des équipements multisports.

La solidarité du monde sportif

Dans ce secteur très concurrentiel, Sportcore tire son épingle du jeu par le conseil. « Nous

sommes à l'écoute de nos clients. Nous ne vendons pas pour vendre. Nous nous mettons au service des clubs et nous ne faisons pas de différence entre les petits et les grands. » Sportcore a ainsi décroché un contrat avec le Comité de Handball du Doubs. Les clubs de sport apportent d'ailleurs leur pierre à l'édifice en ce qui concerne la survie actuelle de l'entreprise. Si le monde du sport est quasiment à l'arrêt, Laurent Gschwind peut compter sur un mouvement solidaire. « Nous avons des commandes, comme des personnalisations de sacs de sport pour les licenciés d'un club de football, des marquages de T-shirt ou autre accessoires de sport... Ce sont des bouffées d'oxygène. Ils nous aident à survivre. »

La personnalisation ouverte aux entreprises

Sportcore a essuyé une première crise, celle des Gilets Jaunes en 2018. Mars 2020 arrive celle de la Covid-19. « Rien que sur février 2020, nous avons perdu 50% de notre chiffre d'affaires, soit



Laurent Gschwind, gérant de Sportcore, réalise désormais lui-même les marquages

25 000 €. Cette période est psychologiquement très dure. Il a fallu tout fermer du jour au lendemain, payer les charges, les fournisseurs... On se dit que l'on va tout perdre. J'ai eu des idées noires, heureusement, j'étais bien entouré. » Et il a su rebondir. Laurent Gschwind a réalisé un investissement de près de 15 000 euros dans des presses de marquage. Une activité qu'il sous-traitait auparavant par manque de temps et qu'il réalise désormais lui-même, du T-shirt, au sac, en passant par le kimono, les casquettes, jusqu'aux chaussures. Sportcore propose même des masques personnalisés. Près de 3 500 pièces se sont déjà écoulées. Avec la crise est aussi arrivé le problème de gestion de stock. « Aujourd'hui, je brade ma marchandise, sans marge possible. En 2020, je n'ai réalisé aucune pré-commande. Depuis février 2020, je ne me verse plus de salaire. Ma seule préoccupation est la survie de l'entreprise. » Laurent Gschwind s'ouvre désormais à de nouveaux marchés en proposant ses services au monde des

professionnels. Une diversification qui profite pour l'heure, du bouche-à-oreille.

Des projets malgré tout...

Sportcore s'est développé en ligne avec la mise en place d'une boutique virtuelle. À Wittenheim, le magasin devrait prochainement connaître un relooking avec l'installation d'un "corner fashion". Le gérant va également développer sa gamme dédiée aux basketteurs avec l'arrivée de nouvelles marques de chaussures. D'autres projets, eux, sont en stand-by. Laurent Gschwind espère ouvrir une deuxième boutique du côté de Strasbourg, avec une embauche à la clé.

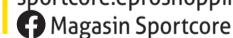
Emilie Jafrate assistée d'Emilien Marques

Sportcore

2 rue de la Jonquille, Wittenheim

09 84 27 75 01

sportcore.eproshopping.fr



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

RH Toiture, l'atout polyvalence

Fort d'une expérience de sept ans au cœur d'un bureau d'étude d'une grande entreprise de couverture de la région, Romain Hernandez fonde RH Toiture en 2009. Ses atouts résident dans sa polyvalence - de la toiture à la façade en passant par l'étanchéité - ainsi que dans sa philosophie de transparence envers ses clients.

Stockage et transformation

L'aventure démarre toute petite, « dans un garage de 2,50 m sur 6 m », se souvient Romain Hernandez. « J'ai monté ma première équipe à mesure que je prenais des marchés. » D'entrée, Romain Hernandez joue la carte de la polyvalence, en assurant des travaux de zinguerie aussi bien que de couverture et de bardage. RH Toiture représente aujourd'hui 14 personnes sur chantier et 5 personnes dédiées aux tâches administratives, à la gestion de chantier et au commercial. En 2014, l'entreprise s'installe à Wittelsheim, rue d'Italie, dans un bâtiment disposant d'un atelier et de 400 m² de stockage. Un espace indispensable. « Nous transformons le métal par la découpe, le pliage, le profilage ou encore le cintrage. Nous disposons également d'un poste de ferblanterie. Nous stockons en permanence les matériaux prêts à être transformés ou alors des matériaux qui transitent par chez nous, comme des tuiles, par exemple. »

Un chantier d'un an pour le Learning Center de Mulhouse

RH Toiture intervient dans le Haut-Rhin et le Territoire de Belfort et plus ponctuellement

dans le Bas-Rhin, la Franche-Comté ou encore en Haute-Saône. Sa clientèle est composée à un tiers de particuliers, un tiers de professionnels et un tiers de marchés publics. « Nous avons toujours essayé de garder un équilibre entre les trois. Le marché public nous demande une rigueur toute particulière. Cette rigueur-là, nous pouvons en faire bénéficier aux particuliers. » Parmi les chantiers de prestige, le Learning Center de Mulhouse. « Il nous a demandé un an de travaux. C'est un chantier à un million d'euros. » RH Toiture a également réalisé des travaux d'étanchéité et de rénovation de verrières pour la Cité du Train, soit 15 000 m² de surface pour un budget de 900 000 euros. L'entreprise intervient aussi régulièrement sur des écoles. « Mais pour nous, chaque chantier reste important. Les petites interventions sont traitées avec autant de soin que les gros chantiers. Cela fait partie de nos valeurs. »

Savoir-faire et savoir-être

Et l'entreprise a su tirer son épingle du jeu, pour faire face à un marché concurrentiel qui compte près de 300 sociétés de couverture rien que sur le Haut-Rhin. Romain Hernandez et ses équipes font la différence sur le service. « Sur nos



Romain Hernandez, fondateur de RH Toiture.

chantiers, le savoir-être est aussi important que le savoir-faire. Les deux vont de paire. Nos chantiers sont propres en permanence et rangés lorsque l'on part. Cela fait partie de notre charte. » RH Toiture ne fait appel à aucune sous-traitance, à aucun intérimaire et aucune affaire n'est vendue à un autre entrepreneur. Tout est maîtrisé.

Des investissements en 2021

Cette entreprise connaît une croissance continue. En 2019, elle affichait un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros. Romain Hernandez nourrit de nombreuses ambitions pour l'année à venir avec la rénovation thermique, pour cheval de bataille. « Nous

fonctionnons au photovoltaïque. Nous produisons aujourd'hui 36 000 kilowatts et nous allons atteindre les 72 000 kilowatts. Nous générerons ainsi plus d'électricité que nous ne consommons. J'ai un autre projet qui fait d'ailleurs rire tout le monde... J'aimerais végétaliser toutes les parties en macadam et mettre des ruches sur notre bâtiment. » Un autre geste pour la planète, celui d'investir dans des véhicules hybrides voire complètement électriques pour réduire au maximum son impact carbone. L'extension des lieux est également en cours. « Nous avons investi 140 000 euros pour nous agrandir de 240 m². Nous aurons plus d'espace de stockage et plus d'espace dans notre atelier aussi, dans un souci de confort de notre personnel. » RH Toiture a également investi 170 000 euros dans une nouvelle grue, il y a quelques mois.

Emilie Jafrate

RH Toiture
3 rue d'Italie - Z.A. Heiden Ouest, Wittelsheim
03 89 57 60 75
contact@rh-toiture.com
rh-toiture.com
RH Toiture sarl



CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

“Trouver mon Immo Pro” - Le portail de l'immobilier d'entreprise en Alsace, un nouveau service proposé par la CCI Alsace Eurométropole

Lancé en septembre dernier, “Trouver mon Immo Pro” est un nouveau service proposé par la Direction de l'Attractivité et du Développement des Territoires de la CCI Alsace Eurométropole. Un moyen de diffuser ses annonces de locaux ou de terrains à louer ou à vendre et d'augmenter ainsi leur visibilité auprès de porteurs de projets et d'entrepreneurs.

Près d'une centaine de biens aujourd'hui disponibles

Ce portail internet dédié à l'immobilier d'entreprise a d'abord été lancé en 2016, par les CCI des Ardennes et de la Marne. Après la Meuse, la Haute-Marne et les Vosges, la CCI Alsace Eurométropole est la cinquième CCI du Grand Est à mettre en place ce nouveau service. Chaque territoire dispose de son propre espace. Près d'une centaine de biens sont aujourd'hui disponibles. Un site qui ne cesse de s'enrichir.

Gain de temps et de visibilité grâce au réseau CCI

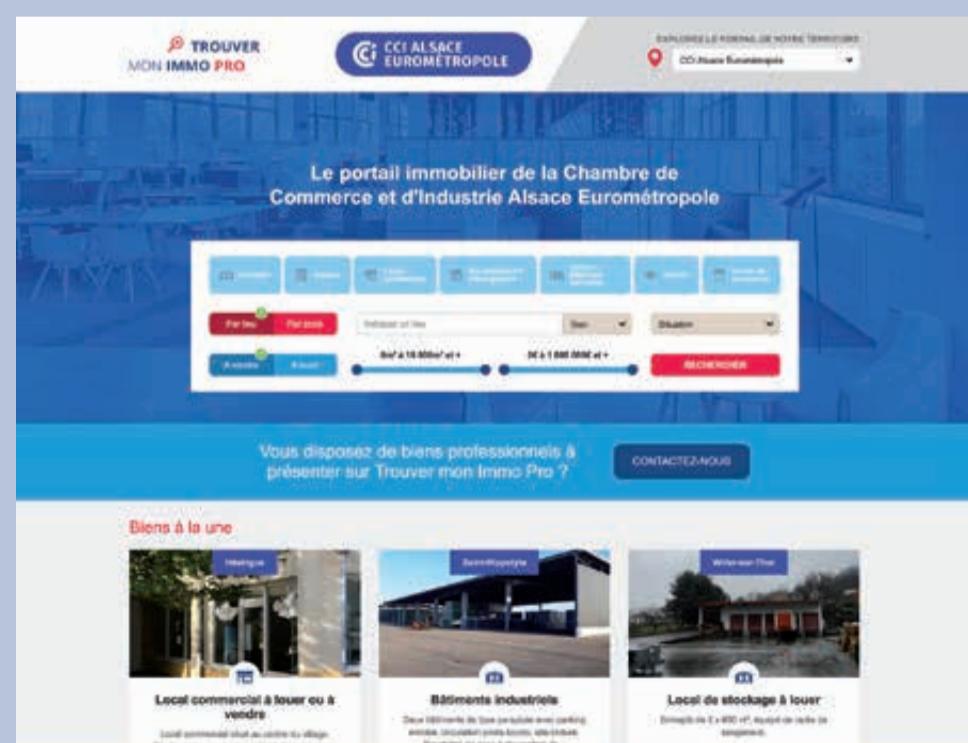
La consultation est accessible à tout public. Elle s'adresse particulièrement aux porteurs de projets et aux dirigeants d'entreprise en recherche de lieux pour s'installer ou se développer. “Trouver mon Immo Pro” constitue une interface entre ces entrepreneurs en recherche d'immobilier ou de foncier et les annonceurs, qu'ils soient agences, entreprises, collectivités ou particuliers, ayant à leur disposition des ateliers, entrepôts, bureaux, locaux commerciaux ou terrains en vente et

en location. « La CCI elle-même propose des bureaux en location, souligne Myriam Hoenig, un des contacts de ce nouveau service. L'objectif de la mise en place de ce nouvel outil est de renforcer l'attractivité de l'Alsace en facilitant l'implantation et le développement des entreprises. »

Une formule d'abonnement proposée aux annonceurs

« La consultation du site restera toujours gratuite. Il y a possibilité de créer un compte pour avoir des informations complémentaires sur un bien. Cette inscription permettra également de sauvegarder ses recherches. » Lancé en septembre 2020, c'est un produit nouveau, qui tend à évoluer. Une formule d'abonnement pour la diffusion de leurs annonces sera proposée aux professionnels au cours de cette année 2021. Une passerelle informatique entre le site “Trouver mon Immo Pro” et celui des annonceurs est également en cours de développement pour éviter les doubles saisies et offrir ainsi un gain de temps supplémentaire.

Emilie Jafrate



www.trouver-mon-immo-pro.fr/alsace

Vos relais

Myriam Hoenig :
03 89 66 71 36 - m.hoenig@alsace.cci.fr
Catherine Keller :
03 89 20 20 06 - c.keller@alsace.cci.fr

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

La Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut-Rhin, un soutien technique, juridique, en ressources humaines, et défenseur des métiers du BTP

Du bâtiment aux travaux publics en passant par les constructeurs de maisons individuelles, la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut-Rhin se veut le relais de l'ensemble des métiers du secteur. Un relais de proximité présidé par Etienne Barielley.

« Nous essayons de garantir l'équilibre hommes/femmes »

La FBTP68, ce sont près de 800 entreprises adhérentes pour 8 000 salariés. « La répartition de nos membres est proche de la répartition du secteur », souligne son Président Etienne Barielley. Ce sont, en majorité, des petites entreprises de moins de 10 salariés. » Une branche composée d'un conseil d'administration de 32 artisans et entrepreneurs et d'un bureau de 9 chefs d'entreprises qui élisent leur président pour un mandat de trois ans, renouvelable une fois. « Nous essayons de garantir l'équilibre hommes/femmes, même si ce n'est pas forcément évident dans notre secteur parce que nous n'avons pas 50% de femmes chefs d'entreprises. »

Des missions variées

Plusieurs missions incombent à la Fédération, à commencer par rendre les entreprises plus solides et plus résistantes sur leurs marchés à travers un accompagnement technique. « Nous répondons présents à la moindre question », souligne Etienne Barielley. Le deuxième soutien est de l'ordre des ressources humaines avec un service dédié à l'accompagnement des entreprises dans la mise en place de processus RH. La FBTP68 est également présente dans le secteur juridique. « Du droit des affaires, au droit social », souligne Etienne Barielley. La FBTP68 est aussi un relais de poids face aux pouvoirs publics.

L'esprit de méritocratie

L'autre volet est la promotion de ses métiers. « Tout le monde peut accéder au monde du bâtiment et des travaux publics. Il n'y a pas que la partie chantier. Ce secteur a besoin d'ingénieurs, de chercheurs... Notre branche englobe de nombreux métiers. C'est un escalier social. On peut entrer dans ce monde par un CFA ou un lycée professionnel et en ressortir avec un diplôme de niveau technique supérieur. Nous devons défendre cet esprit de méritocratie, fondamentale dans notre branche. Nous nous retrouvons encore trop souvent confrontés aux préjugés des acteurs de l'orientation. » Les Coulisses du Bâtiment représentent l'opération phare de cette mission. Chaque année, plusieurs chantiers sont ouverts au public.

Des équipes en mode combat pour gérer la crise sanitaire

Forcément, la FBTP68 a répondu présent lorsque la COVID-19 est venue chambouler le quotidien. « Tout le monde attendait des réponses, là où il n'y en n'avait pas et nous n'avons pas hésité à décaler les réponses, le temps de vérifier les informations, afin d'être dans le vrai. Nos équipes se sont mises en mode combat. » Elle s'est entourée d'une équipe de gestion de crise. Un accompagnement proposé à chaque adhérent ainsi qu'un suivi psychologique pour les chefs d'entreprise dans le besoin face à ce manque de lisibilité sur l'avenir. Sur avril et mai 2020, la FBTP68 a

enregistré autant de sollicitations qu'une année normale. « Nous avons été la première branche à sortir un guide de préconisations de reprise d'activité », souligne encore Etienne Barielley. Nous devons en être à notre 10^e édition. » Une crise sanitaire de laquelle la FBTP68 a su tirer du positif. « Nous avons appris à utiliser la visio-conférence, Whatsapp, Teams... Si cette COVID-19 reste éprouvante, nous avons su nous en sortir par le haut, en nous renforçant de l'intérieur et de l'extérieur. Notre bureau et notre conseil d'administration sont plus soudés que jamais. »

Emilie Jafrate

Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut-Rhin
12 allée Nathan Katz, Mulhouse
03 89 36 30 60
www.federationbtp68.fr

Fédération du BTP du Haut-Rhin



Etienne Barielley, Président de la FBTP68 (DR)

Zoom sur le Club des Partenaires de la Fédération du BTP du Haut-Rhin

Le Club des Partenaires de la Fédération du BTP du Haut-Rhin est né en 2007. Composé d'une dizaine de membres à sa création, il en compte aujourd'hui 47. Son objectif est de créer du lien entre les adhérents à la Fédération du Bâtiment et des Travaux Public du Haut-Rhin (FBTP68) et les entreprises adhérentes au Club, en favorisant les échanges. Anne-Sophie Neff, gérante de NK Diffusion en est sa Présidente.



Anne-Sophie Neff, Présidente du Comité Directeur du Club des Partenaires de la FBTP68.

Des événements

Le premier événement "partenaires" d'envergure date de 2018. Une journée autour de la thématique "plage", organisée à l'arrière de la Maison du Bâtiment. « Nous avions rendu les lieux méconnus par l'installation d'une plage de sable. Nous avions fait faire des T-shirts au logo du club, sans oublier les chapeaux de paille. Personne ne se connaissait vraiment, se souvient Anne-Sophie Neff. Et des liens se sont noués entre adhérents et membres de la FBTP68. » D'autres actions ont été menées avec cette Fédération, comme un défilé de vêtements de travail. Ce club vit également à travers des rendez-vous d'informations syndicales, des rencontres entre les entreprises et les partenaires, des invitations aux réunions des sections professionnelles pour présenter de nouveaux produits ou services, ou encore des petits déjeuners entre membres.

d'entreprise est souvent seul et il a tendance à se replier sur lui-même alors qu'il est important de s'ouvrir aux autres, partager nos expériences reciproques. C'est l'avenir. » Le Club des Partenaires respecte des engagements envers la FBTP68. Des engagements et les valeurs que sont la convivialité, la réactivité, la bienveillance, l'enthousiasme, la solidarité, la considération et les échanges.

Un "Partenaires'Mag" par trimestre depuis novembre 2020

Le Club des Partenaires développe sa communication avec, notamment, le lancement du "Partenaires'Mag" en novembre 2020. Une publication trimestrielle avec, dans chaque édition, la présentation d'un partenaire, d'un adhérent, un article de la profession et trois espaces publicitaires destinés aux partenaires. Un Club des Partenaires également présent sur les réseaux sociaux.

Emilie Jafrate

www.club-partenaires-federation-btp-haut-rhin.fr

ClubDesPartenairesFBTP68

L'engagement mutuel !

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



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

Alsa Phone Repair répare et reconditionne les téléphones des particuliers et des professionnels

Offrir une seconde vie aux téléphones, c'est la raison d'être d'Alsa Phone Repair. Une nouvelle activité qui intègre le marché de la réparation électronique. Sa force ? Elle se repose sur le savoir-faire, l'antériorité et l'expertise de Thurmelec.



Alsa Phone Repair dispose de sa boutique à l'entrée de Thurmelec.

Des moyens mutualisés avec Thurmelec

« Réapprendre aux gens à réparer et ne pas jeter », tel est le constat fait par Guillaume Maurer, à la tête d'Alsa Phone Repair. Cette activité créée fin 2020 couvre l'ensemble des besoins des particuliers ainsi que des professionnels en matière de réparation et de reconditionnement. Alsa Phone Repair bénéficie d'un partenariat avec Thurmelec. Les moyens sont mutualisés. Une équipe de huit personnes gravite ainsi autour de cette nouvelle entité.

Pour le particulier et le professionnel

Un service « bon pour la planète, pour le porte monnaie », et proche de ses clients. « Nous avons deux types de clientèle. Une clientèle jeune, née avec les Marketplace (marchés en ligne) et qui n'a pas peur du reconditionné et qui voit un avantage question prix. Un téléphone aujourd'hui, coûte cher et a encore de la valeur, même au bout de deux ans ! Notre autre type de clientèle est celle qui a la fibre écologique et qui n'a plus envie de gaspiller. C'est une clientèle qui est contente de revoir apparaître les réseaux de réparation.

Des réseaux qui existaient avant 1990 et qui ont disparu jusqu'à aujourd'hui. » Alsa Phone Repair a également entré une gamme de téléphones dédiée aux professionnels : le Blackview. Un téléphone dont l'atout est sa robustesse.

Réparation, reconditionnement et vente sur Marketplace

Guillaume Maurer a développé trois activités autour d'Alsa Phone Repair : la réparation, le reconditionnement et la vente. L'objectif est de réparer 1 000 à 1 500 téléphones par mois. La société achète également en masse sur Internet ou alors auprès de particuliers et d'entreprises. « Beaucoup disposent de flottes de téléphones qui dorment dans les tiroirs, souligne Guillaume Maurer. Nous les reconditionnons et nous les commercialisons sur Marketplace. » Alsa Phone Repair dispose aujourd'hui de sa boutique, installée à l'entrée de Thurmelec.

Emilie Jafrate

Alsa Phone Repair
3 allée Robert Schuman
Z.I Aire de la Thur, Pulversheim
alsa-phone-repair.fr
 Alsa Phone Repair

Alsace Gestion Administrative, facilitateur de la gestion administrative des entreprises

Fort de 30 années d'expérience en expertise comptable, Stéphane Mura a fondé Alsace Gestion Administrative en août 2020. Son objectif ? Aider les entreprises dans leur organisation administrative et les accompagner vers de nouveaux outils.

Faire gagner du temps et de la productivité au dirigeant d'entreprise

Alsace Gestion Administrative est né d'un constat simple. « Beaucoup de sociétés sont désorganisées et vite débordées par leur gestion administrative. L'autre problématique est la dématérialisation. D'ici deux à trois ans, le papier va disparaître progressivement, il faut penser à se réorganiser. » En créant Alsace Gestion Administrative, Stéphane Mura se veut facilitateur de toute cette gestion. « Nous voulons devenir leur point d'appui, en optimisant leur administratif et tout ce qui en découle. » Résultat le dirigeant va se libérer du temps, il pourra se concentrer sur son cœur de métier et améliorer ainsi sa productivité.



Stéphane Mura, fondateur d'Alsace Gestion Administrative.

Vers la digitalisation administrative

Stéphane Mura nourri de nombreux projets pour la suite, comme le développement d'un service de mise à disposition d'assistants à temps partagé. De la gestion administrative simple, Stéphane Mura propose également une veille sur l'e-réputation de l'entreprise. « Les avis sur internet comptent énormément pour une société. Et bien souvent, les entreprises n'y prêtent pas attention... » La digitalisation de l'administratif est un autre axe de développement.

Emilie Jafrate

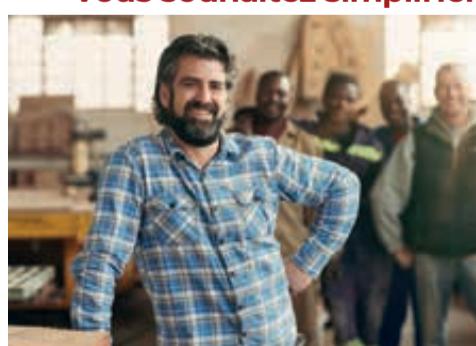
Alsace Gestion Administrative
1 rue d'Altkirch, Mulhouse
06 82 11 57 84
contact@aga-alsace.fr
www.agas-alsace.fr

VOUS
REPRÉSENTER !

VOUS N'ÊTES JAMAIS SEUL !

LA CPME VOUS ACCOMPAGNE DANS L'EXERCICE DE VOTRE MANDAT.

Vous souhaitez simplifier le quotidien des TPE-PME ?



ENGAGEZ-VOUS !
REJOIGNEZ
LA CPME68 !

CPME 68
HAUT-RHIN

LES MANDATS, NOTRE RAISON D'ÊTRE !

La CPME, organisation patronale représentative, occupe de nombreux mandats de représentation des entreprises. Ces mandats sont le cœur de notre action. Une centaine d'entrepreneurs mandatés par la CPME 68 y défendent les intérêts des entreprises et occupent des positions stratégiques pour intervenir en soutien des entreprises locales.

La CPME du Haut-Rhin assure une mission de représentation et de défense des PME à travers la participation aux instances.

URSSAF

CHAMBER
DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

IUT Mulhouse

IUT Colmar

OPCO EP

Département de l'Énergie

MENES

Assurance Maladie

Santé au travail

CNAV

CARSAT

CPME68.FR

L'ACTION AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

Siret : 391 768 231 – APE : 9411 Z – Régie par les art. L 411 1 s du Code du Travail Registre Départemental des Syndicats n° 471



10 rue de la Bourse - Mulhouse / 68 avenue de la République - Colmar

Tél. 03 89 45 15 56

@ contact@cpme68.fr



Profilea-Coaching, l'accompagnement des dirigeants et managers d'entreprise

Profilea-Coaching est un cabinet de conseil en management fondé par Pascale Bringer en 2017. Elle accompagne et coache les dirigeants et managers de tous types d'entreprises. Une approche extérieure sans a priori et avec des outils pour améliorer la performance des entreprises.

Directrice Générale d'un campus de 3 500 étudiants

Casser la solitude du dirigeant. C'est, entre autres, la mission que s'est donnée Pascale Bringer. Il y a quatre ans encore, elle était de l'autre côté de la barrière. Cette solitude, elle-même l'a vécue. « J'ai été directrice générale d'un campus de 3 500 étudiants. L'équivalent d'une PME de 50 personnes pendant 12 ans. Je gérais les locaux, la restauration étudiante, l'informatique... J'ai vécu cette solitude du dirigeant qui ne peut pas se permettre de montrer la moindre faiblesse à ses équipes. Je me suis également rendue compte que 80% de mes problématiques étaient internes, liées à l'humain. Les 20% restantes sont extérieures. J'ai moi-même fait appel à des coachs externes qui m'ont beaucoup apporté et fait découvrir ce métier. »

Coachings individuels et coachings d'équipe

En 2016, Pascale Bringer entame une formation en ce sens. En 2017, elle fonde son cabinet, Profilea-Coaching pour accompagner managers et chefs d'entreprise, que ce soit en coaching d'équipe ou individuel. « Je m'attache à travailler la vision et les valeurs de chaque entreprise. Cela peut aller jusqu'à

mettre en place un CODIR et le rendre efficace, pour faire gagner du temps à la structure. » Pascale Bringer utilise différents outils, comme les profils de comportement DISC. « Quand le chef d'entreprise sent que quelque chose ne va pas, cet outil me permet de dresser un bilan sur les comportements de chacun. Cela permet également de prendre conscience que ses collègues et collaborateurs ne disposent pas du même profil. Les réactions ne peuvent donc pas être les mêmes. » La coach fait également appel à l'approche neuro-sensorielle, et à l'intelligence émotionnelle. Un moyen de comprendre ses émotions, ses ressentis physiques, pour travailler la confiance en soi, le stress. Une méthode essentiellement utilisée en coaching individuel.

Un développement en distanciel

Avant la crise sanitaire, Pascale Bringer intervenait en présentiel. Son activité s'est arrêtée du jour au lendemain avec l'arrivée du premier confinement. « À la reprise, les gens courraient après leur chiffre d'affaires. Mon activité est repartie avec intensité à partir d'octobre. Il a fallu du temps aux entreprises, pour s'organiser et elles se sont rendues compte qu'elles ne pouvaient pas tout arrêter pendant plus d'un an... » Pascale Bringer a dû, comme tout le monde, s'adapter. Aujourd'hui, le

distanciel est de règle. « On peut heureusement quasiment tout faire, avec les outils dont on dispose aujourd'hui. Seul le ressenti, le non-verbal, passe moins bien. » La visio-conférence lui permet en revanche de brasser un périmètre plus large que la région.

Un catalogue de formations courtes

Ses coachings s'adressent à tous types d'entreprises, tout secteur d'activités. « Je travaille dans les industries, les supermarchés, la sécurité, les services à la personne, les cabinets d'avocats... Ce sont, en général, des entreprises qui disposent au moins d'un embryon d'équipe, soit à partir d'une dizaine de personnes. Mes clients ont toujours une problématique. Je leur propose une solution sur-mesure. » Certifiée Qualiopi (certification qualité des prestataires de formation), Pascale Bringer a également développé un catalogue de formations courtes. Elle consacre d'ailleurs 10% de son temps à animer des ateliers professionnels dans des écoles post-bac, l'une à Mulhouse, l'autre à Saint-Louis. « Nous abordons le savoir-être en entreprise ou encore le développement d'une posture managériale. »

Emilie Jafrate



Pascale Bringer,
fondatrice de Profilea-Coaching. (DR)

Profilea - Performance et Cohésion

Pascale Bringer
06 62 71 72 46
p.bringer@profilea-coaching.fr
www.profilea-coaching.fr

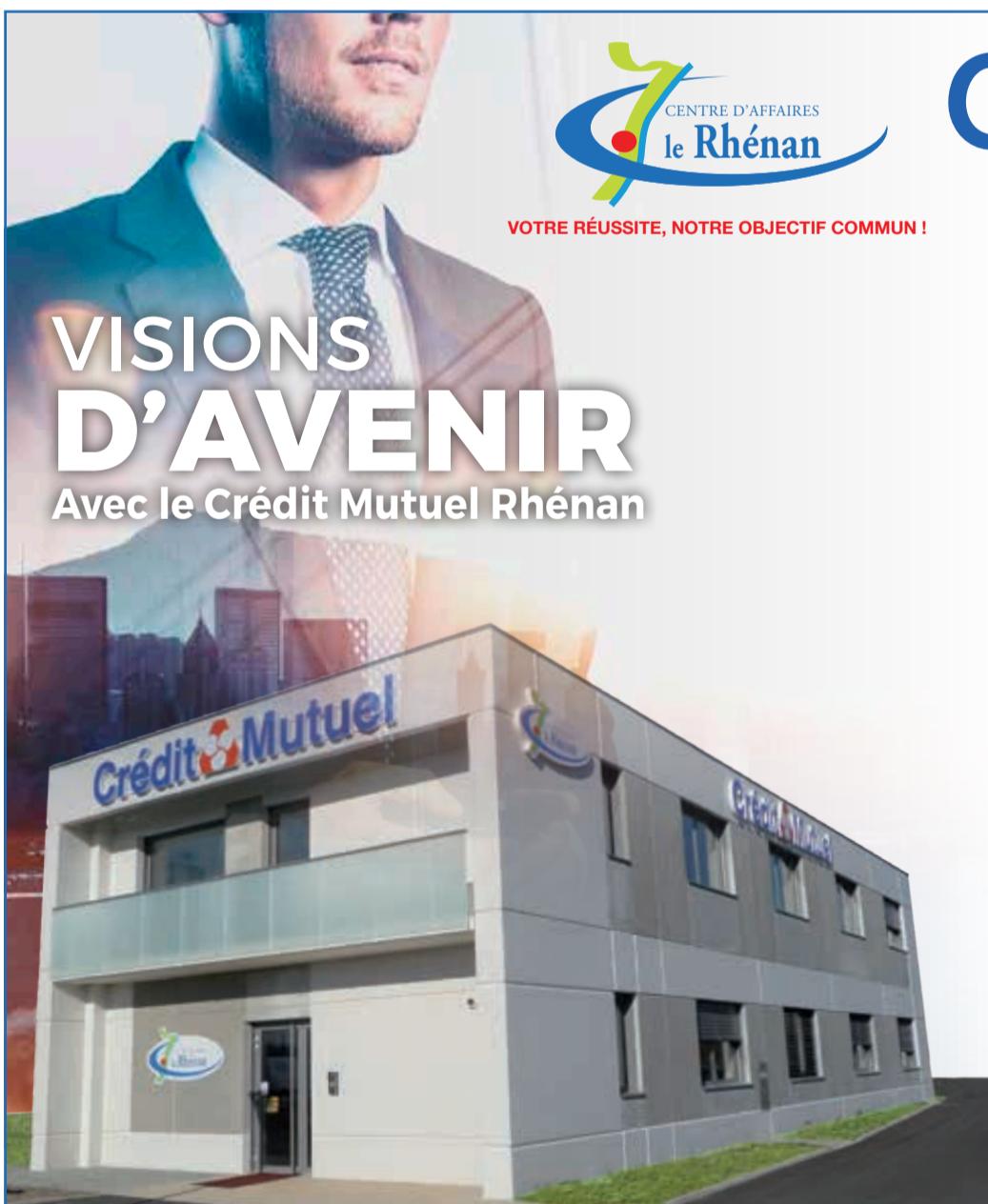
Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

VISIONS D'AVENIR
Avec le Crédit Mutuel Rhénan



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !



Pour 2021...

L'équipe du Rhénan vous souhaite une **bonne et heureuse année**. Et reste à votre écoute pour toute sollicitation.

Prenez bien soin de vous et de vos proches

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

m2A investit pour la relance économique

Avec un recul historique de son PIB de 8,3%, la France connaît une crise majeure. Plus que jamais, il est nécessaire d'engager les mesures propices au rebond, c'est pourquoi, Mulhouse Alsace Agglomération (m2A) investit pour la relance et le développement du territoire.

Compétences

Permettre aux entreprises de disposer des indispensables compétences dont elles ont besoin constitue un axe prioritaire, c'est pourquoi m2A contribue au développement des projets :

L'implantation de l'Ecole 42 au KMØ permet à l'agglomération de disposer d'un outil pour répondre à la pénurie des compétences numériques locales mais également de développer le tissu entrepreneurial du territoire, en le rendant plus attractif pour des entreprises en quête d'un accès aux marchés français, allemand et suisse. **Financement m2A : 300 000 euros.**

La Maison de l'Industrie regroupera au sein d'un lieu unique des services de formations initiales et continues du Pôle de formations UIMM Alsace (CFAI Mulhouse - 300 élèves par an) et des services d'accompagnement des entreprises de l'UIMM (appui juridique, RH...). **Financement m2A : 500 00 euros.**

Le nouveau restaurant universitaire sur le site Illberg de l'UHA afin de remplacer l'ancien équipement de restauration devenu obsolète et offrir aux étudiants, enseignants et chercheurs une offre de qualité. **Financement m2A : 600 000 euros.**



« Le soutien indéfectible aux entreprises industrielles, agricoles, commerciales ou artisanales de notre agglomération nous impose, plus que jamais d'investir massivement pour le développement pérenne de notre territoire et de ses acteurs économiques. Ils font tous la richesse, l'excellence et le rayonnement de m2A et réaffirment chaque jour notre ADN résolument entrepreneurial, innovant et ambitieux. Dans le contexte actuel totalement inédit, notre développement passe par une indispensable relance économique, créatrice de richesses et d'emplois. Nous mobilisons dès lors tous les moyens de m2A pour soutenir cette relance en lien avec les chambres consulaires et les fédérations professionnelles avec qui nous avons créé un partenariat étroit et solide depuis plusieurs années. »

Fabian Jordan, Président de m2A

Développement

Donner les moyens aux talents du territoire de se développer et accompagner l'innovation et la recherche sont des enjeux incontournables pour lesquels m2A soutient les projets :

Le Technistub est un espace d'expérimentation et un centre de production partagé. Il cherche à faciliter l'accès aux nouvelles technologies à tous les publics, proposer des formations innovantes « *par le faire* », héberger un écosystème d'associations/TPE/PME nécessitant un accès permanent à des équipements, proposer aux entreprises des conditions de création optimale. **Financement m2A : 1 000 000 euros.**

Le Technocentre / Quatrium du CETIM Grand Est fera partie intégrante de l'*« Accélérateur Industrie du Futur et Numérique »* du site Fonderie, c'est le projet phare pour le Sud Alsace du programme national *« Territoire d'Industrie »* visant à redynamiser l'industrie française. **Financement m2A : 6 500 000 euros**.

La Brique 48, tiers-lieu dédié aux filières courtes alimentaires et l'agriculture durable implantée dans le Quartier DMC à Mulhouse. **Financement m2A : 250 000 euros.**



Visite de Fabian Jordan, Président de m2A, dans les locaux de l'actuel FabLab Technistub

Aménagement

Donner aux entreprises du territoire et à celles qui ont envie de s'y planter un environnement adapté à leurs besoins pousse m2A à investir dans de nombreux projets :

Dans le Quartier Fonderie à Mulhouse sont réalisés des travaux de déconstruction et de remise en état du bâtiment B39 pour Mitsubishi ainsi que des études d'aménagement d'un parking dans le quartier. **Financement m2A : 600 000 euros.**

La déviation de la RD52 à Hombourg, dont les travaux conduits en 2021 consistent en la déviation de la route départementale pour permettre l'extension de l'entreprise Euroglas. **Financement m2A : 840 000 euros.**

Démarrage de la phase 3 de l'aménagement de la zone Hohmatten à Wittelsheim. La fin des travaux de la phase précédente permet l'accueil de l'entreprise Euro Information Service ce début 2021. m2A va engager les études de la troisième phase. **Financement : 100 000 euros.**

Finalisation des nouveaux aménagements et de la zone d'activités du Parc des Collines à Brunstatt-Didenheim. **Financement m2A : 766 000 euros.**

Démarrage des travaux d'aménagement de la zone d'activité Amelie III à Wittelsheim. **Financement m2A : 1 200 000 euros.**

Attractivité

L'attractivité est un enjeu dont les bénéfices profitent aux entreprises comme au territoire, c'est pour cela que m2A investit dans les projets :

Modernisation du Parc des expositions à Mulhouse dont les travaux consistent en l'extension du Hall 3000 et du nouvel espace événementiel extérieur. **Financement m2A : 1 400 000 euros.**

Aménagement d'un nouvel échangeur dans le quartier de la Mertzau à Mulhouse. **Financement m2A : 2 000 000 euros.**

Construction du Centre de conférence de la SIM à Mulhouse. **Financement m2A : 450 000 euros.**

Aménagement de la ZAC Quartier d'affaires Gare TGV à Mulhouse. **Financement m2A : 7 000 000 euros** et participation aux travaux de réouverture du canal entrepris par la ville de Mulhouse. **Financement m2A : 200 000 euros.**

Projet transfrontalier d'élargissement de la voie piétonne et cyclable sur les ponts entre Chalampé et Neuenburg am Rhein. **Financement m2A : 345 000 euros.**

Mulhouse Alsace Agglomération
2 rue Pierre et Marie Curie, Mulhouse
03 89 33 79 79
www.mulhouse-alsace.fr
[Mulhouse.Alsace.Agglomeration](https://www.facebook.com/Mulhouse.Alsace.Agglomeration)



Implantation de l'Ecole 42 au KMØ



Modernisation du Parc Expo



La Fonderie, véritable hub de transformation de l'industrie

« Mulhouse Alsace Agglomération est un véritable moteur pour l'économie du Sud Alsace, elle est à la fois pilote des projets structurants qui concourent au développement économique des entreprises et à l'attractivité du territoire, et producteur de business par la force de sa commande publique. La baisse record de notre PIB de 8,3%, suite à la crise sanitaire inédite que nous vivons, impacte durement le monde économique mais également les collectivités comme m2A. Nous tenons cependant à maintenir les indispensables investissements qui stimuleront la relance économique de notre territoire »

Rémy Neumann, Vice-Président de m2A délégué à la relance de l'investissement, à la commande publique et à l'urbanisme prévisionnel

Sediscan, l'innovation au service du bâtiment

À la tête du bureau d'études SEDIME - expert en structures métalliques et bois - depuis 25 ans, Jean-Philippe Hauss décide de s'engager dans une nouvelle aventure. C'est ainsi que naît Sediscan, en 2018. Une entreprise innovante, spécialisée dans la maquette numérique et la lasergrammétrie.

Un besoin de compétitivité

Le besoin de trouver un nouveau modèle économique pour rester compétitif a été le déclencheur de Sediscan. « Nous devions intervenir sur un projet avec SEDIME. Un chantier qui a été attribué à l'un de nos concurrents qui disposait d'un matériel plus rapide, se souvient Jean-Philippe Hauss. C'était en 2017. Nous nous sommes pourtant toujours montrés précurseurs. Nous avons investi dans un scan mais il fallait trouver un modèle économique qui nous permette de l'exploiter au maximum. » C'est avec cette nouvelle technologie que naît Sediscan.

« Notre force, la maquette numérique »

La société fournit des nuages de points et des relevés numériques des bâtiments existants. Un outil qui permet de gagner du temps par des relevés plus rapides avec, pour finalité, la réalisation de maquettes numériques "immortelles", collaboratives et évolutives. La technologie utilisée est gage de précision, de fiabilité et de sécurité. Un véritable support de travail dont chaque corps de métier peut se servir. « Notre objectif est de réaliser la maquette numérique d'après nos relevés

de lasergrammétrie », souligne le Président de Sediscan. Le nuage de points permet de réaliser la silhouette précise d'un bâtiment.

Des missions prestigieuses

Jean-Philippe Hauss se dote d'une équipe de quatre personnes dédiée à Sediscan. De véritables passionnés. « Nous fonctionnons au projet, sourit Dimitri Séclier, directeur de la société. Nous avons la chance d'accéder à des coins de patrimoine extraordinaires, de participer à des missions prestigieuses. J'ai pu voir comment on fabrique des pneus, des bouchons de bouteille... Nous sommes même allés prendre des mesures dans une mine ! Nous avons également eu la chance de travailler sur la Tour Eiffel et le Galaxy de Metz. » Sediscan touche également les artisans comme les bardeurs et les charpentiers, qui gagnent du temps en leur confiant leurs relevés. Les côtes prises et travaillées, ces artisans n'ont plus qu'à produire le bardage et aller le poser. Plus besoin de poser des échafaudages et de passer des journées entières à mesurer.

300 chantiers depuis sa création

Vendre cette nouvelle technologie n'a pourtant pas été chose aisée. La Mairie de Villebon-sur-Yvette



Le Président Jean-Philippe Hauss (à gauche) et son directeur Dimitri Séclier travaillent sur des missions prestigieuses à l'instar de la Tour Eiffel (DR)

a été le premier client de Sediscan. Le bouche-à-oreille a fait le reste. Depuis sa création, Sediscan enregistre près de 300 chantiers. Sediscan travaille pour des industries, du patrimoine ainsi que sur des logements. 70% de son chiffre d'affaires est réalisé dans la région, 30% sur le territoire national. L'investissement fait également partie de l'ADN de Sediscan. Plus de 180 000 euros ont été injectés dans la société depuis ses débuts. « Il a fallu acheter les scanners, mais se doter également d'ordinateurs puissants, de moyens de stocker les données, ainsi que de logiciels en constante évolution. Le budget formation est lui aussi, important. »

2021, l'année de la réalité augmentée

Sediscan s'est doté de deux paires de lunettes à réalité augmentée. Les clients peuvent aujourd'hui

s'immerger dans le futur et se retrouver confrontés à d'éventuelles problématiques avant d'engager leurs travaux. « Nous faisons partie des précurseurs dans le Grand Est, à proposer cette technologie », souligne Dimitri Séclier. 30 à 40 000 euros seront investis sur cette année 2021. « D'autres projets et de nouvelles technologies arrivent ! », prévoit Jean-Philippe Hauss. La société réalise aujourd'hui 200 000 euros de chiffre d'affaires.

Emilie Jafrate

Sediscan
6 rue de Bretagne, Sausheim
03 89 31 20 41
contact@sediscan.fr
www.sediscan.fr

Barkat Badaoui, passion impression 3D

Passionné de technologie et plus particulièrement d'impression 3D, Barkat Badaoui créé son entreprise en 2019. Après un départ sur le marché du particulier par le biais d'objets décoratifs, Sam 3D propose aujourd'hui des solutions liées au port du masque.

Un parc machines important

Son parc de machines compta 25 imprimantes 3D. Avec son entreprise Sam 3D, Barkat Badaoui se positionne d'abord sur le marché du particulier en proposant des lithophanies 3D (impression d'une photographie qui ne se révèle que grâce à une source lumineuse) mais la crise sanitaire passant par là, l'entrepreneur perd toute sa clientèle. La complexité de la situation l'amène à reprendre un emploi. « Je me suis rendu compte que 90% des personnes ne mettent pas correctement leur masque. Les gens sont confrontés à une sensation d'étouffement, à de la buée pour ceux qui portent des lunettes ou encore des douleurs au niveau des oreilles... » Barkat Badaoui se met alors à confectionner trois produits : le sous masque, le pince-nez ainsi qu'une solution pour passer des élastiques autour de son masque, évitant ainsi les

rougeurs derrière les oreilles. « Lorsque je me suis lancé sur ces produits, c'était dans un souci de bien-être des salariés. » Un moyen de se positionner sur un nouveau marché. Celui des professionnels.

Un projet de prothèses mammaires pour l'Afrique

En 2020, Barkat Badaoui a répondu présent pour une action en faveur du Téléthon en réalisant 400 pinces-nez en moins de trois jours. « Je peux en réaliser trois par heure sur une seule machine. Je suis capable de réaliser de gros volumes en très peu de temps. » Il a également fait partie des "visières makers" qui ont fourni l'hôpital du Moensberg. L'entrepreneur se montre très investi dans les projets solidaires. En parallèle de la création de Sam 3D, Barkat Badaoui fonde également une association, les Membres de

l'Espoir. « Nous menons un projet de prothèses mammaires en Afrique. Ce sont des prothèses externes. Nous nous sommes renseignés auprès des professionnels de santé pour les élaborer. »

Un lieu ouvert au prototypage

Le fondateur de Sam 3D nourrit également l'ambition d'ouvrir les portes de son atelier à toute personne ayant envie de prototyper un projet, quel qu'il soit. « Si le produit fonctionne, je propose même de le commercialiser. Cette idée m'est venue lors d'un déménagement... On a fait de la peinture et en posant le pinceau sur le couvercle, nous en avions partout. J'ai tout simplement réalisé une baguette pour récupérer la peinture. S'il y a une problématique je travaille à réaliser la solution. » C'est dans cet esprit-là, que Barkat Badaoui a réalisé un bloc lacets ou encore un serre joint à installer



Barkat Badaoui, fondateur de Sam 3D.

au bord d'une table. « Je connais une personne à mobilité réduite qui souffre de tremblements. Ce sont des petits objets qui lui facilitent le quotidien. »

Emilie Jafrate

Sam3D
4 rue d'Arles, Mulhouse
sam3dplus.free.fr

L'entreprise pfastattoise Eurêka Solutions affiche ses ambitions de croissance pour 2021

La spécialité de cette PME pfastattoise est de trouver des solutions de gestion informatique aux entreprises de 50 à 1 000 salariés. Une entreprise qui vient de lancer sa nouvelle stratégie de croissance.

Ouverture de capital à 23 de ses collaborateurs

Eurêka Solutions démarre cette nouvelle année en grande pompe. L'entreprise pfastattoise vient d'ouvrir son capital à ses 23 collaborateurs qui tiendront 29% des actions de l'entreprise. « C'est un véritable gage de reconnaissance pour la qualité du travail réalisé par nos équipes, souligne Henri Stuckert, Président de l'entreprise. Eurêka Solutions va conserver son indépendance et sa compétitivité en accélérant à nouveau et en investissant des ressources importantes pour conserver son avantage concurrentiel à long terme. » Une croissance de 5% est attendue pour cette année 2021 avec deux à trois embauches à la clé. L'entreprise enregistre un chiffre d'affaires de 3,6 millions d'euros. « Nous sommes aujourd'hui G3 pour la Banque de France. Cela concerne les entreprises de moins de 5 millions de chiffre d'affaires. Nous espérons terminer 2021 avec une

côte G3+. Ces cotations montrent que la société est saine et pérenne. »

À la pointe de l'innovation

Cette entreprise installée à Pfaffstätt existe depuis 40 ans dont 20 ans sous le nom d'Eurêka Solutions. Sa réussite réside dans ses capacités à rester à la pointe de l'innovation pour proposer des solutions adéquates et évolutives. Sept personnes sont dédiées à la recherche et au développement. « Notre client le plus ancien est Unisto. Nous sommes à ses côtés depuis 1983. Lorsqu'on nous quitte, c'est que nos clients entrent dans une solution de groupe », souligne Sergio Ficara, directeur général depuis octobre 2020. Eurêka Solutions couvre le territoire national avec des clients comme le Laboratoire Gilbert à Caen - régionaux avec, par exemple, les anciens Grands Moulins de Strasbourg, Praga à Epinal ou plus locaux, à l'instar d'Hydra à Moosch, la Manufacture Française des Textiles d'Ameublement à Vieux Thann, Unisto et SES Sterling à Saint-Louis.

« Nous accompagnons des entreprises de 50 à 1 000 salariés, essentiellement dans les métiers de l'industrie et du négoce », précise Henri Stuckert.

Un support client performant

Eurêka Solutions est éditeur et intégrateur du profil de gestion intégré Eurêka ERP depuis plus de 30 ans. L'entreprise intègre des solutions complémentaires comme la gestion de la relation clients (Efficacy CRM) ainsi que le Business Intelligence (Click&Decide). Sergio Ficara et Henri Stuckert ont fait le choix de se différencier par la relation qu'entretiennent les équipes avec leurs clients. « Nous avons mis en place un support client performant. Nos clients bénéficient des améliorations techniques de nos solutions qui restent stables. Nous avons également un positionnement fonctionnel poussé et nos prix sont justes. »

Emilie Jafrate



Henri Stuckert, Président (à gauche) et Sergio Ficara, Directeur Général de la société depuis octobre 2020.

Eurêka Solutions
52 rue de Dornach, Pfaffstätt
03 89 51 20 20
www.eureka-solutions.fr
Eurêka Solutions

SterilUV, la désinfection par UV signée Concept Light

En plein cœur de la crise sanitaire, Concept Light a mis au point un procédé de désinfection par lampe led UV, SterilUV. Une innovation à destination des entreprises, commercialisée depuis le mois de novembre.

Une innovation testée au CNRS en virologie pour détruire virus et bactéries

SterilUV est un appareil portable compact de stérilisation des surfaces. L'innovation utilisée s'appelle la trilogie LED UV. « Dans cette trilogie, on retrouve l'UVC qui inflige des dommages sur l'ADN des cellules à laquelle nous avons associé deux longueurs d'ondes complémentaires pour catalyser ces cellules », détaille Victor Vincentz, son gérant. Les ultraviolets pénètrent le cœur des cellules bactériennes et virales pour les inactiver. Un appareil mis au point par Concept Light. SterilUV est développé, conçu et fabriqué en Alsace. Testée au CNRS en virologie, cette innovation détruit le SARS-CoV-2 (Covid-19) ainsi que d'autres bactéries et virus, à l'instar du staphylocoque doré. Des tests sont d'ailleurs réalisés tous les mois en vue de rallonger la liste de bactéries et virus neutralisés.

Utilisée au cœur de l'Hyper U de Sierentz

Une innovation à effet immédiat, qui ne produit pas de déchet, compact et simple d'utilisation. « Une pièce de 12 m² est stérilisée en moins de 20 minutes », précise le gérant de Concept Light. Une technologie déjà adoptée par l'Hyper U de Sierentz. « Thierry Boltz, son Président, l'utilise notamment pour son rayon fruits et légumes. Il passe SterilUV sur ses étalages deux fois par jour, avant l'ouverture et le soir. Ses produits disposent en prime d'une meilleure durée de vie. Il irradie également les postes de travail au moment des changements de poste, dans un souci de sécurité de son personnel. » Le restaurant étoilé Michelin "La Maison des Têtes" à Colmar a aussi adopté cette innovation, tout comme le fabricant

de masques Barral à Rouffach. Du commerce à l'industrie, au médical, en passant par les aéroports, sans oublier l'agroalimentaire, SterilUV s'adapte à tous les secteurs d'activités.

Un département ultraviolet créé en 2017

Racheté et intégré au groupe Vincentz en 2012, Concept Light était initialement un fabricant de luminaires sur-mesure. L'enseigne accompagnait également les donneurs d'ordre dans l'ingénierie son, lumière et vidéo. En 2017, Victor Vincentz y fonde un département ultraviolet. « Nous avons eu des demandes de l'aéronautique pour développer un appareil portatif UV qui permette de détecter les microfissures, cause des crashes d'avions. » Le cheminement pour arriver à SterilUV a été amorcé en 2019. « Nous avons été sollicités par des entreprises étrangères pour développer de quoi désinfecter des surfaces. L'investissement a été lourd. Nous hésitions d'abord à y aller. » Le pari semble avoir été gagnant.

« Etendre notre réseau de distribution »

L'objectif de Concept Light est de devenir le référent ultraviolet en Europe dans le secteur médical et dans l'industrie agroalimentaire. « Nous voulons rester au cœur de l'action en ce qui concerne le secteur de la santé. Nous sommes d'ailleurs membre Biovalley [un réseau qui regroupe des entreprises et des structures académiques privées de toutes les tailles et de toutes spécialités santé, ndlr] et certifié Industrie du Futur par la Région Grand Est. Nous allons étendre notre réseau de distribution. Si nous montons en volume, nous souhaitons continuer à maîtriser tout le processus et toute la chaîne. »



Victor Vincentz, gérant de Concept Light et son StérilUV.

À l'achat, le SterilUV coûte 2 990 euros prix public. Une formule de location de 69 euros par mois sur 48 mois est également proposée.

Des solutions d'énergie à 360°

L'enseigne Concept Light, basée à Niederhergheim enregistre 2 millions de chiffre d'affaires. Elle fait partie du groupe Vincentz, qui réalise 26 millions d'euros de chiffre d'affaires. Un groupe de 200 personnes, 100% familial, né en 1957. D'un magasin d'électroménager, l'affaire familiale s'est ensuite orientée vers l'installation électrique avant de se déployer vers toutes les solutions d'énergie qui existent. Le groupe Vincentz

compte trois implantations en Alsace, avec son siège à Niederhergheim, une agence à Sierentz et une à Geispolsheim ainsi qu'une filiale à l'international au Sénégal. Un groupe dont chaque entité est complémentaire pour offrir des solutions à "360°" d'énergies et respectueuses de l'environnement.

Emilie Jafrate

Concept Light
rue des Alpes, Niederhergheim
03 89 21 09 15
www.conceptlight.fr/desinfection-uv-led/

Où trouver le Périscope ?



Recevez dans votre boite aux lettres

les 6 numéros du Périscope

pour seulement **65€HT**

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

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