



Le Périscope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Avant l'après...

L'année 2020 a été économiquement très mauvaise en raison de l'épidémie de coronavirus. Malgré tout l'optimisme que l'on veut conserver, 2021 ne sera pas forcément meilleure. La croissance s'est effondrée : -9% selon la Banque de France en 2020. Les dernières prévisions pour 2021 misent sur un rebond avec une croissance de 5%. Une reprise progressive, car les ménages restent prudents. Ainsi, l'épargne des Français pourrait atteindre le chiffre record de 200 milliards d'euros cette année. 2021 sera assurément une année cruciale pour les entreprises. Beaucoup vont se retrouver face à un cruel dilemme : mettre la clef sous la porte ou relancer leur activité. Même si le nombre de faillites est contenu grâce aux aides de l'État, cela ne durera malheureusement pas. Il va falloir rembourser les prêts garantis et le dispositif de chômage partiel va se réduire jusqu'à disparaître. Conséquence inévitable : les défaillances d'entreprises en cascade et avec elles les pertes d'emplois. Le chômage pourrait atteindre un pic à 10,9% au premier semestre 2021. Pourtant il faut croire en des jours meilleurs.

Une nouvelle vitalité

L'économie va reprendre sa place. Ce sera l'après-Covid, comme il y eut l'après-guerre. Nous retournerons aux terrasses de cafés, dans les restaurants, au cinéma, au musée, dans les festivals et les stades. Les experts nous promettent une sorte de débauche collective, un "boom" de l'économie sur fond d'explosion technologique. Toujours selon ces mêmes spécialistes, nous serions à l'aube d'un cycle de croissance économique et de renouveau artistique. L'ensemble serait porté par une exceptionnelle créativité technologique.

La vie au temps du virus a décuplé le champ du numérique. La performance de la mise au point de vaccins en moins d'un an serait le signe de cette vitalité de l'innovation. Alors gardons le moral et surtout le cap et faisons-nous confiance à l'image de ces chefs d'entreprises et artisans que nous vous présentons dans ce nouveau numéro...

Pierre-Alain

Dossier Ferronnerie

Notre dossier du mois s'est penché sur un métier artisanal en voie de disparition : la ferronnerie. Découvrez ce travail du métal minutieux et créatif à travers cinq entreprises de notre territoire.

Ferronnerie Gaertner, un art traditionnel au bout des doigts à Ranspach

Maxime Gaertner baigne dans l'atelier familial fondé en 1987 à Ranspach, depuis son plus jeune âge. Le métal n'a aucun secret pour lui. L'artisan est animé par l'envie de créer et son cœur bat au rythme des créations artistiques.

Rares sont les dimanches sans dessin. Chaque projet est une nouvelle aventure et chacune d'entre elle débute par un croquis fait main. De la simple grille au garde corps le plus élaboré, Maxime Gaertner s'adapte et voyage souvent à travers les époques, entre 1890 et 1920. Son coup de crayon est venu avec la passion. Après le dessin, l'acier. Il est transformé, coupé, puis forgé au charbon. « Je travaille beaucoup l'art nouveau et l'art déco mais je le mets au goût du jour ! Les ferronneries des années 70, elles, sont beaucoup plus simples et on m'en demande de moins en moins. » Cette envie de créer et cette curiosité, c'est ce qui l'anime depuis toujours.

Un art au service du patrimoine

« En ferronnerie, chacun a son style. Lorsque tu passes devant, tu reconnais tout de suite qui est derrière la réalisation. » Parmi les gros chantiers, le lustre pour l'église d'Eschentzwiller. Un lustre baroque pour une trentaine de luminaires avec chauffage infra-rouge intégré. Une œuvre qui a demandé près de 800 heures de travail. « Et c'est ma création. Je l'ai dessinée par rapport à l'orgue de cette même église. » La ferronnerie haut-rhinoise est également visible à la Cathédrale de Strasbourg par le support de stèle "arbre" en fer forgé. Un reliquaire créé pour la béatification de mère Alphonse Marie Eppinger, fondatrice de l'ordre des Sœurs du Très Saint-Sauveur à Niederbronn. « Nous travaillons beaucoup sur les anciennes bâtisses avec des reproductions de garde corps, par exemple, pour conserver

la valeur de ce patrimoine. Nous rénovons énormément. Sur les maisons récentes, l'esprit est bien plus contemporain. » Un contemporain relatif... « J'ai dessiné un garde corps esprit 1890 pour une maison neuve. Les propriétaires m'ont laissé carte blanche. Ce garde corps est devenu une pièce de décoration dans la maison. »

Une équipe de cinq personnes, dont trois forgerons professionnels

Si Maxime Gaertner nourrit un regret, c'est celui de ne pas avoir goûté à l'expérience de compagnon du devoir. Son BEP en poche, il a tout de suite commencé à se faire la main au sein de l'atelier familial. « Par contre, nous en accueillons régulièrement. Ils passent un ou deux ans chez nous. Leur présence est enrichissante. Ils nous permettent de découvrir de nouvelles techniques tout en se formant aux nôtres. Lorsqu'ils partent, ce sont des jeunes prêts à être embauchés. C'est dommage, mais cela fait partie du jeu. » Cette année, l'entreprise a accueilli un apprenti en BTS. La ferronnerie Gaertner peut aujourd'hui compter sur une équipe de cinq personnes, dont trois ferronniers professionnels. Des artisans qui évoluent dans un atelier de 600 m².

Un large secteur d'intervention

Ces artisans interviennent depuis Ranspach jusqu'en Lorraine en passant par Strasbourg mais aussi jusque dans le Territoire de Belfort. Si les demandes de particuliers augmentent de plus en plus, la ferronnerie Gaertner travaille



Maxime Gaertner est tombé dans la ferronnerie lorsqu'il était petit. Il est aujourd'hui à la tête de l'entreprise fondée par son père en 1987.

également pour des collectivités, des hôpitaux. Tout récemment, elle a réalisé dix structures décoratives pour la ville de Colmar. Des bacs ornés de plantations en métal d'une hauteur de 4 m et tous réalisés à la main. Il y a un an, c'est sur la Gloriette du Parc Albert 1^{er} à Thann, qu'a planché Maxime.

Des travaux de proximité

Une entreprise à taille humaine qui ne souhaite pas grandir et qui savoure cette proximité avec sa clientèle. « Nous réalisons des petits travaux de maintenance dès que cela touche à la métallerie pour les communes, souligne Maxime. Cela va de la louche à ressouder pour un traiteur, à la soudure de pièces mécaniques, à la réalisation d'un lève personne sur-mesure pour une personne âgée dans un EHPAD. » Sans oublier le cadeaux personnalisés. « Nous avons réalisé un décapsuleur en forme de caducée pour fêter la thèse en pharmacie d'une personne, avec ses initiales et la date d'obtention. Nous avons tout fait à distance. » Une équipe qui ne recule devant rien. Fin mars, elle est allée installer une passerelle sur le site du Neufeld à Wildenstein pour l'accès à un nouveau sentier. Un site bien évidemment inaccessible en véhicule...

Emilie Jafrate



Maxime Gaertner, son épouse Emmanuelle (au centre) et leur équipe, au cœur de leur atelier à Ranspach.

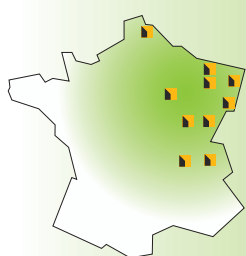
Ferronnerie Gaertner

18A rue du 2 Décembre, Ranspach
03 89 82 18 96
06 09 92 65 89
www.art-metal.fr

Ferronnerie Gaertner

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



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

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

Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²

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



Boesinger, à Village-Neuf, des constructions métalliques faites pour durer

Il travaille la ferraille, l'aluminium et l'inox. Jean-Luc Boesinger est la troisième génération à œuvrer au sein de l'entreprise familiale. Si la forge est de moins en moins allumée, la flamme, elle ne s'est jamais éteinte pour ce métier artisanal en constante évolution.

Maréchal-Ferrand et forgeron, Joseph Boesinger créé l'entreprise Boesinger en 1942, dans son garage. En 1947 arrive la construction d'un premier atelier. En 1966, c'est Fernand, son fils, qui reprend l'affaire familiale. Une société artisanale aujourd'hui entre les mains de Jean-Luc, représentant de la troisième génération et ce, depuis 1990. « Je suis comme Astérix, je suis tombé dedans quand j'étais petit, sourit ce dernier. Comme mon père, j'étais l'ainé, je poursuis tout naturellement l'histoire familiale. C'est un métier varié, un métier de challenges ! » Et un métier qui a fortement évolué. La forge est aujourd'hui beaucoup moins allumée. Le travail de l'inox et de l'aluminium a pris le dessus.

De la création au dépannage

Ici, pas de pièces en série, le travail se fait à l'unité. « Nous n'avons pas de machines à commandes numériques, notre métier est et reste artisanal. » Jean-Luc Boesinger a construit de ses propres mains un deuxième atelier adossé à celui construit par son grand-père. Un atelier dans lequel il a également installé un pont roulant pour assurer les assemblages. « Nous avons réalisé une grosse terrasse métallique de 14 m de long pour 4 m de large, nous n'avons plus de place dans notre atelier », se souvient-il. Du garde corps en

menuiserie aluminium à la réalisation d'une croix en fer forgée pour le clocher d'une église, Boesinger sait sortir son épingle du jeu par sa créativité et sa réactivité. « Nous travaillons aussi bien pour des privés que pour des associations, des architectes ou des industries », souligne Jean-Luc. « Nous sommes capables de travailler pour tout le monde, nous savons tout faire, surtout ce que ne savent pas faire les autres... » La société artisanale intervient également sur des dépannages de pièces. « Nous avons beaucoup d'urgences à résoudre. »

Une pénurie de main d'œuvre accentuée ces dix dernières années

Jean-Luc Boesinger travaille en binôme avec Thomas Orgaer. Ce dernier a réalisé son apprentissage au sein de la structure familiale il y a 22 ans. Il est revenu aux sources il y a deux ans. Le secteur a du mal à recruter. Les besoins ne manquent pourtant pas... « Cela fait trois ans que nous n'avons plus d'apprentis, déplore Jean-Luc Boesinger. Notre branche a toujours connu une pénurie de main d'œuvre mais ce phénomène s'est accentué ces dix dernières années... Il y a pourtant de l'avenir, dans notre métier. Notre savoir-faire s'acquiert au fil des années. Mon grand-père disait qu'il fallait au moins 15 ans de pratique. »



Jean-Luc Boesinger (à gauche) et Thomas Orgaer tiennent à eux deux l'entreprise familiale créée il y a trois générations.

La reprise en question

Voilà déjà 27 ans que Jean-Luc est à la tête de l'affaire familiale. Mais la flamme est toujours intacte. « L'entourage aussi est important. Ma femme Véronique m'a toujours épaulé. C'est d'ailleurs elle qui a réalisé la peinture de mon atelier. Ce soutien est d'une importance capitale ! » Se pose désormais la question de la reprise. « J'ai 60 ans et je n'ai pas l'intention d'arrêter fin de semaine, rigole le patron. J'ai encore cinq, six ans devant moi... » S'il n'a pas la réputation « d'être le moins cher », Boesinger

est connu pour ses réalisations à forte longévité ajoutée. Il s'inscrit dans la durée. « Dernièrement, je suis intervenu sur un portail fabriqué par mon grand-père ! » La chouette à l'entrée de Village-Neuf est elle aussi sortie de l'atelier familial.

Emilie Jafrate

Boesinger

9 rue de la Liberté, Village-Neuf
03 89 67 19 55
www.forge-construction-metalliques-boesinger.fr

Kleiber, expert métallerie, à Illfurth

Kleiber est le spécialiste de la métallerie et de la menuiserie aluminium. Une entreprise familiale créée par Jean Kleiber en 1989, aujourd'hui entre les mains de Julien Kleiber, son fils.

Il est passé par tous les postes. Après un apprentissage chez les compagnons du devoir, Julien Kleiber revient aux sources. « Le métier de mon père me plaisait depuis tout petit, se souvient-il. Lorsque j'ai terminé mon cursus Tour de France, papa m'a proposé de travailler avec lui. Voilà, cela s'est décidé comme ça. » Julien Kleiber arrive au cœur de l'entreprise familiale en tant qu'ouvrier. « J'ai travaillé sur les chantiers, aux côtés de chacun de mes employés. » Il gravit les échelons jusqu'à prendre la gérance de la société familiale, neuf ans plus tard.

L'escalier, de sa conception à sa pose

Lorsqu'il intègre l'entreprise, Julien Kleiber fait le choix de recentrer l'activité sur la métallerie. « Nous réalisons aussi des garde-corps, des portails, des clôtures, de la petite charpente, des éléments de décoration et du mobilier. La menuiserie aluminium concerne les portes et fenêtres, explique le gérant. Les verrières sont aussi très en vogue depuis environ six ans. » Mais son best-seller reste incontestablement l'escalier, de sa conception à sa fabrication, jusqu'à sa pose. « Nous n'avons pas de limite. Mais l'autre grosse partie de ce métier est de bien expliquer les règles et les normes. C'est un véritable devoir ! Le poseur est responsable, en matière de sécurité, et les gens, bien souvent, ne le savent pas. »

« Nous savons rester petits »

70% de son activité est réalisée auprès de particuliers, 30% auprès de professionnels. « Nous travaillons dans le bâtiment via des architectes ou en direct avec le particulier. Nous avons quelques industriels aussi, pour des questions de mises aux normes. » La métallerie familiale travaille également pour les collectivités. Parmi les chantiers références, la rénovation du parc devant la Mairie d'Altkirch ou encore la réalisation des escaliers extérieurs du Pôle Petite Enfance d'Illfurth. Le secteur d'intervention de Kleiber se situe à 30 minutes en voiture depuis l'entreprise. Une entreprise de six salariés. « Nous savons

rester petits. La taille est importante, elle nous permet de garder la maîtrise de notre production. Nous restons des artisans et je ne veux surtout pas perdre cette maîtrise de nos chantiers. Pour moi, la richesse d'une entreprise, c'est ce que chacun peut lui apporter et la confiance d'une équipe envers son patron. Je connais chacun de mes clients et quasiment tous mes chantiers. Nous sommes une petite société et nous couvrons une petite zone de chalandise, notre quotidien est fait de moutons à cinq pattes. Chaque pièce est unique et nous savons nous adapter. »

La création de Métalcolor pour maîtriser le traitement de surface de ses réalisations

Il y a trois ans, Julien Kleiber a choisi d'étoffer ses compétences avec la création de Métalcolor. S'il travaille le métal au sein de Kleiber, Métalcolor lui permet de traiter la surface. Un moyen d'arrêter la sous-traitance. « Nous sommes à contre-courant de nos confrères, nous réalisons des petites pièces. Elles sont toutes traitées en thermolaquage. Notre force est la maîtrise des coûts et notre réactivité. » Une entreprise créée en trois mois seulement. « Nous avons repris les machines et les deux employés d'une société existante. C'est ainsi qu'est né Métalcolor. »

Déménagement en vue

Aujourd'hui à l'étroit, Julien Kleiber envisage un déménagement, dans les années à venir. « Notre bâtiment a plus de 30 ans. Nos ouvrages sont aujourd'hui plus grands et plus lourds. Il n'est plus adapté. Nous disposons de 800 m² et nous aurions besoin d'une surface de 1 200 m². Métalcolor a été créé dans 100 m². Il nous faudrait aujourd'hui le double voire le triple de place. » De la place pour stocker, pour faciliter aussi le quotidien des employés. « Notre agrandissement se fera avec du matériel ergonomique, pour qu'ils soient le plus à l'aise possible. La métallerie est un métier physique. Le confort est primordial. Il faut les aider à éviter les mauvaises postures et les faire travailler dans les meilleures conditions possibles. » Le gérant soigne



Julien Kleiber est à la tête de Kleiber, à Illfurth.

également la formation « pour donner envie aux jeunes ». « Nous ne prenons qu'un apprenti à la fois. Cela demande beaucoup de temps, mais nos collaborateurs sont très patients et surtout, ils aiment transmettre. Ces jeunes découvrent l'atelier et le chantier. De leur côté, nos apprentis égayent l'entreprise. »

Emilie Jafrate

Kleiber SAS

Z.A du Rail - Rue des Artisans, Illfurth
03 89 07 01 48
kleiber-metallerie-illfurth.fr
Métallerie Kleiber

EXTRA

STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles

Gardiennage 24H/24H, alarmes individuelles

Espaces chauffés, sécurisés, ventilés

Code d'accès individuel

5 accès de déchargement couverts et chauffés

Diablos, chariots, transpalettes en libre-service

Location au mois ou à l'année

03 89 311 811

extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

2

www.le-periscope.info

Toine Rimmelspacher, une troisième génération aux commandes de la feronnerie Rimmelspacher à Riedisheim depuis 1952

A seulement 32 ans, Toine Rimmelspacher est le nouveau patron de la ferronnerie Rimmelspacher. Une ferronnerie installée au cœur de Riedisheim et dans laquelle il a grandi.

Riedisheim est imprégné des œuvres de son père, Robert, et de son grand-père, Georges. C'est ce dernier, d'ailleurs, qui a créé l'entreprise au cœur de la ville, en 1952. Chez les Rimmelspacher, la ferronnerie est une affaire de famille. « On reconnaît leurs styles. J'espère qu'on reconnaîtra ma patte dans 30 ans » sourit-il. Toine n'était pas destiné à pérenniser l'histoire familiale. « Mon père a eu trois fils, l'un est menuisier, l'autre intermittent et moi j'étais ingénieur. Je travaillais dans un bureau d'études en conseil et environnement. J'avais pour mission, de contrôler des pièces d'architectes selon un cahier des charges très strict. Je me suis ensuite installé en tant qu'auto-entrepreneur pour accompagner les particuliers vers l'habitat participatif. » Et puis l'histoire familiale a fini par le rattraper. Toine réalise quelques heures par semaine aux côtés de son père. Quelques heures qui se transforment en temps plein. Le 9 février 2021, Robert lui passe la main.

De la forge à la métallerie

Si la forge est toujours active et que l'entreprise installe ses réalisations dans toute la région jusqu'en Moselle, la métallerie a pris l'avantage sur son activité historique. La ferronnerie Rimmelspacher parvient tout de même à maintenir ce savoir-faire ancien en l'alliant aux méthodes modernes servant à la réalisation de portails, de portes, d'escaliers, de lampes, d'enseignes, de grilles, en passant par les luminaires. « La ferronnerie est aujourd'hui moins demandée. Une histoire de mode, de coûts, aussi », souligne Toine. 90% de ses réalisations sont à destination du particulier. « L'artisanat du bâtiment ne connaît pas la crise. Les gens ne

partent plus en voyage, ils investissent plus chez eux. Au premier confinement d'ailleurs, nous avons eu énormément de demandes de pergolas, de décorations pour le jardin. En ce moment, la tendance est aux projets d'escaliers et de petites rénovations pour des gens qui achètent des biens. »

Au cœur du Temple Saint-Etienne à Mulhouse

Les appels d'offres lui permettent de travailler avec le professionnel. Les mains courantes de La Filature à Mulhouse, par exemple, proviennent de la ferronnerie riedisheimoise. « Nous avons même réalisé une pergola pour un kiwitiér. » Toine Rimmelspacher participe actuellement à la rénovation du Temple Saint-Etienne, à Mulhouse. Un Temple marqué déjà par la touche paternelle. « Je m'occupe de la mise aux normes des garde-corps façonnés par mon père, sourit-il. Nous créons également des goulottes, pour cacher les câbles. Travailler sur des restaurations de monuments historiques est quelque chose de très particulier. Cela permet de voyager à travers les époques. C'est un métier dans lequel on ne fait jamais deux fois la même chose, chaque pièce est unique. » La restauration d'ouvrages anciens permet, justement, le maintien des techniques traditionnelles de la forge.

Développements artistiques

Unique et artistique. Toine Rimmelspacher compte bien conserver cette orientation et la développer. « Pour le moment, c'est le travail du samedi. » Passionné de couteaux, le forgeron travaille deux aciers différents en "damier" afin d'en constituer une lame. Il continue aujourd'hui



Toine Rimmelspacher est aux commandes de la ferronnerie familiale depuis le 9 février 2021



Georges Rimmelspacher, fondateur de l'atelier au cœur de Riedisheim en 1952



Robert Rimmelspacher

de se faire la main. « Mon grand-père et mon père ont toujours travaillé avec un employé et un apprenti. Avant d'embaucher quelqu'un, je dois gagner en légitimité ! »

Emilie Jafrate

Entreprise Rimmerlspacher

9 rue du Maréchal Foch, Riedisheim
03 89 44 28 04

ferronnerie-rimmelspacher.fr

f Ferronnerie d'Art - Entreprise Rimmelspacher

PUBLI-INFO

Formez vos managers aux soft skills et préparez l'avenir...

Face au constat de l'inadaptation croissante des modes de management, de nouveaux modèles émergent. Des modèles capables de développer conjointement performance de l'entreprise et épanouissement des salariés. Le management reste cependant très traditionnel et repose souvent sur des principes rationnels et très directifs.

Ce qui était hier source d'efficacité, s'avère aujourd'hui devenir un frein

L'état d'esprit du leadership collaboratif repose sur le principe que les salariés ont des capacités, le sens des responsabilités et l'envie d'être associés aux projets de l'entreprise. Le manager doit développer une dimension plus collaborative, capable de mobiliser la relation, la créativité, le plaisir, l'initiative, la latitude décisionnelle, l'autonomie. Cette compétence transverse contribue ainsi à la mobilité professionnelle. Elle constitue également une compétence additionnelle pour les demandeurs d'emploi. Elle est adaptée au besoin de **renouveau managérial pour tous**, salariés et entreprises, afin de faire face - ensemble - aux enjeux économiques et sociaux actuels et à venir.

Les 12 soft skills les plus attendues chez les managers

La dernière enquête réalisée par "todo skills" fait ressortir que les 12 soft skills les plus attendues chez les managers sont : la curiosité, l'autonomie, l'écoute active, la

communication orale, le respect, la flexibilité, l'attitude positive, la confiance, la responsabilité, l'intégrité, la résolution de problèmes et enfin l'ouverture à la nouveauté. Cette toute première étude française sur les soft skills attendues chez les managers, permet d'identifier les compétences comportementales indispensables pour les entreprises.

La réponse du GIFOP Formation à la mutation du management

A la sortie de la crise sanitaire, les équipes auront été malmenées psychologiquement et socialement, le télétravail aura dégradé la communication interne déjà très moyenne avant. Bref, le **management devra se réinventer** ! Pour répondre à cette mutation dans la manière de manager, le GIFOP Formation - avec les intervenants spécialisés en management 4.0, communication interpersonnelle, PNL - a construit des **nouveaux parcours pédagogiques dédiés au management, éligibles au CPF**. Ces parcours permettent d'intégrer au maximum le



développement des soft skills indispensables dans les formations leadership, management de la performance, la cohésion d'équipe ou encore le management agile. Il ne s'agit absolument pas de renoncer à l'efficacité ou la rentabilité mais bien au contraire, de construire la performance dans la durée avec les salariés.

Le plein de nouveautés

Notre organisme a profité de 2020 pour faire "peau neuve", nouveaux locaux, certification Qualité Qualiopi, digital learning, partenariats avec Linguaphone pour les langues et Institut Français de Gestion pour les MBA et Master II, un nouveau site internet permettant de mettre à disposition du public un grand nombre d'informations tant

pédagogiques que relatives au financement de la formation. L'ingénierie pédagogique est au cœur de l'organisation afin de proposer des programmes de formation qui répondent aux préoccupations actuelles et futures des employeurs et salariés. Afin de réduire l'empreinte carbone, il a été décidé de ne plus imprimer de catalogues quadrichromie coûteux, d'une époque révolue et de mettre en ligne l'ensemble des catalogues au format pdf.

Vous trouverez les programmes de formations sur le nouveau site web du GIFOP Formation : www.gifop-formation.fr

Frédéric Parent - Président

Changement de génération à la tête de la **Ferronnerie Fogli**, à Burnhaupt-le-Haut

Michel Henn passe la main à ses enfants, Julien et Stéphanie. Un changement de tête depuis le 1er mars 2021, mais pas d'état d'esprit pour cette ferronnerie née en 1973 à Burnhaupt-le-Haut.

Derrière la ferronnerie Fogli, Ottaviano Fogli. L'artisan débute en 1973, dans son garage avec, pour seul matériel, une scie et une lime. Après dix ans d'activité, Ottaviano Fogli construit un premier atelier de 160 m², à côté de sa maison et il embauche ses trois premiers salariés. « *Lorsque je suis arrivé, M. Fogli avait deux boîtes à chaussures, l'une à facturer, la seconde à payer, se souvient, en souriant, Michel Henn. C'est moi qui lui ai ramené son premier ordinateur.* » Michel Henn rejoint l'aventure en 2005. « *J'occupais une bonne place dans une entreprise suisse de 30 personnes. A l'époque, l'esprit y était familial et puis elle a été rachetée par un financier. J'ai quitté cette entreprise.* » Le hasard a fait le reste. « *Je suis passé chercher de la peinture pour un portail. J'avais mis un premier pied dans l'entreprise. M. Fogli cherchait à vendre. J'y ai mis le deuxième.* »

Le développement de la métallerie industrielle

Deux ans plus tard, Michel Henn agrandit l'entreprise avec la construction d'un nouveau bâtiment de 300 m². Si le cœur de métier était



La nageuse installée aujourd'hui à la Ciotat a été réalisée dans les ateliers de Fogli (DR).

jusque là la ferronnerie d'art, le nouveau gérant développe la métallerie industrielle. L'industrie lui permet de faire monter ses effectifs à huit salariés. La ferronnerie Fogli s'installe également sur le marché hospitalier. Des chantiers décrochés dans la France entière. « *Nous fabriquons tout ce qui ne se voit pas*, souligne Michel Henn. La clinique Rhéna, à Strasbourg, nous a commandé des structures de deux tonnes qui ne doivent pas bouger d'un millimètre. » Présente dans les salles de radiologie, la ferronnerie Fogli réalise également des petites charpentes industrielles pour le secteur du BTP. Le développement important de cette métallurgie industrielle a permis à l'entreprise d'investir dans une machine de découpage plasma HD en 2017.

Des réalisations artistiques

Si la métallerie a pris le pas sur la ferronnerie d'art, l'entreprise continue tout de même la réalisation d'objets artistiques avec des projets qui sortent de l'ordinaire. Elle a réalisé la nageuse, installée à La Ciotat ou encore la vis gigantesque qui accueille les visiteurs à l'entrée de l'entreprise Bossard France à Souffelweyersheim. La ferronnerie Fogli réalise également chaque année d'impressionnantes œuvres pour les Journées d'Octobre, à l'instar de cet oiseau de métal qui accueille aujourd'hui toute personne qui accède à l'entreprise. « *Chaque affaire est une belle aventure*, précise Michel Henn. Nous avons aussi fabriqué des encriers pour un groupe d'emballage de cigarettes. Nous touchons des marchés différents les uns des autres parce que nous sommes capables de répondre aux moutons à cinq pattes. Dans 95% des cas, nous trouvons la solution ! Et pendant toutes ces années, je n'ai jamais connu de lassitude. »



Michel Henn (au centre) passe le flambeau à ses enfants, Julien et Stéphanie.

75% de l'activité dédiée à l'industrie

Avant l'arrivée de la Covid-19, 75% de son activité était destinée à l'industrie, 25% au particulier. La ferronnerie Fogli a perdu deux mois de chiffre d'affaires avec l'arrivée de la pandémie. « *Nous aurions pu continuer à travailler, mais nous n'avions pas de protection et nous n'avions plus d'approvisionnement en matières premières... Forcément, nous nous sommes posé des questions. Est-ce que l'on allait reprendre ? Est-ce que l'on allait tomber malades ?* » Michel Henn et son fils Julien ont tout de même continué à travailler sur le chantier d'un Hyper U en cours. Une crise qui a également vu augmenter les demandes des particuliers.

Une histoire de cœur à pérenniser

Depuis le 1^{er} mars, Julien Henn a repris la main, aux côtés de sa sœur, Stéphanie. Une entreprise dans laquelle ont grandi les nouveaux gérants.

Une histoire qui leur tient à cœur et qu'ils souhaitent pérenniser. « *Nous allons essayer de ramener un petit coup de jeune avec des méthodes actuelles. J'aimerais développer le découpage sur tôle pour agrémenter les claustras, les garde-corps, les clôtures de maison. Développer le marché du particulier, tout en conservant nos industries. Nous restons également très réactifs en cas d'urgence. Ce matin, par exemple, nous avons travaillé pendant 5 heures à -25 degrés dans une usine.* » Pour la petite histoire, Julien Henn avait passé son stage de 3^e au sein de l'entreprise familiale.

Emilie Jafrate

Fogli Ferronnerie
1 route de Guewenheim, Burnhaupt-le-Haut
03 89 48 71 39
www.fogli68.com
FOGLI SARL

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

Business Sourcing, le site de la CCI Alsace Eurométropole pour développer les relations d'affaires entre entreprises locales

Trouver une expertise ou un service BtoB de proximité, c'est la mission que se donne la CCI Alsace Eurométropole à travers son site Business Sourcing. Une plateforme d'échanges professionnels, amenée à se développer pour une mise en relation des industries outre Rhin.

Business Sourcing est né en 2020, à la fin du premier confinement. Dans ce contexte de crise sanitaire, les entreprises se sont heurtées à de nouvelles problématiques, à commencer par leur approvisionnement. La crise a engendré une perturbation au niveau des transports et de nombreux fournisseurs ne répondaient plus présents. Un risque logistique que la CCI Alsace Eurométropole cherche désormais à limiter pour les entreprises de son territoire. « *Beaucoup de sociétés ne le savent peut-être pas, mais elles peuvent limiter ce risque logistique grâce à des fournisseurs géographiquement proches d'elles* », souligne Maryse Demissy, directrice intelligence économique, information et marketing.

Une valorisation des compétences du territoire

Les équipes de la CCI Alsace Eurométropole ont alors imaginé une plateforme dédiée à la mise en relation de ces entreprises. L'expérience avait déjà été menée entre les commerces de proximité et le particulier à travers le site "Je suis ouvert" pendant



le premier confinement. C'est ainsi qu'est né ce nouvel outil, Business Sourcing, à destination des industries et des sociétés proposant du service aux entreprises. « *Nous nous devons d'aider notre tissu économique à faire du business en local*, souligne Maryse Demissy. Plus qu'un simple annuaire, Business Sourcing nous permet de connaître nos savoir-faire alsaciens. Chaque entreprise entre ses compétences sur notre plateforme. Nous nous servons également de toutes ces données pour mettre les entreprises en relation selon leurs besoins. » Une plateforme qui fonctionne sur

l'auto-inscription et permet la valorisation des métiers du territoire.

Business Sourcing au-delà des frontières suisses et allemandes

Aujourd'hui, près de 800 entreprises sont référencées. L'objectif est d'atteindre les 1 000 d'ici septembre 2021. Business Sourcing est amené à traverser les frontières par un développement en partenariat avec Interreg et l'Europe. Le nombre d'entreprises référencées devrait ainsi doubler d'ici début 2022 avec l'apport des compétences suisses

et allemandes. « *C'est une façon aussi pour nos entreprises de mettre le pied à l'étrier dans les échanges avec l'étranger. Des échanges qui pourraient très bien donner des envies d'export plus loin encore. La première étape est d'aller voir son voisin et de le comprendre !* »

Emilie Jafrate

www.business-sourcing.fr



Goldstein Créations, le savoir-faire artisanal au service de 200 millions d'histoire

A la tête de Goldstein Créations depuis 2014, Laurent Barat travaille le bois fossilisé d'Arizona. Un matériau naturel, noble et ancien. Si plus de 80% de son chiffre d'affaires était réalisé à l'étranger avant l'arrivée de la crise sanitaire, la Covid-19 a redistribué les cartes. Le chef d'entreprise a choisi de partir à la conquête d'une clientèle locale.

Une galerie consacrée à l'art du bois fossilisé

Depuis début mars, c'est au cœur de sa galerie de 250 m² que Laurent Barat accueille désormais sa clientèle. Ce chef d'entreprise a investi 400 000 euros pour moderniser son site de production et agrandir son espace galerie pour laquelle il a également embauché une responsable, Audrey Gutfreund. Avant, les salons représentaient la vitrine de cette entreprise artisanale. Goldstein Créations et ses pièces uniques en bois fossilisé se dévoilaient au détour de grands salons : le salon des minéraux et fossiles de Tucson (Arizona), de Denver (Colorado), la Foire de Paris, Art3F (Mulhouse, Strasbourg, Paris, Lyon et Lausanne) ou encore Mineralientage de Munich. Mais la Covid-19 l'a poussé à changer de stratégie. « Tout s'est arrêté du jour au lendemain, explique Laurent Barat. J'ai passé une semaine à me poser des questions et puis j'ai décidé de réaménager ce qui, avant, était notre pièce de stockage. Les gens peuvent désormais se laisser emporter par ce matériau. Le bois fossilisé nous parle, comme un tableau. »

"Rainbow Wood"

Ce bois est apparu il y a plus de 200 millions d'années en Arizona. Il est issu de l'Araucaria, un conifère appelé "désespoir des singes". La nature a fait le reste : « une éruption volcanique a cassé ces arbres et les cendres sont venues englober les troncs et pénétrer les cellules de bois. Les cellules végétales ont ainsi fossilisé », explique Laurent Barat. Ces troncs fossiles sont extraits sur des terrains à proximité d'un parc national qui protège 95% de la surface sur laquelle on peut admirer ces troncs fossiles. Un parc surveillé par des rangers en Arizona. Les 5% encore exploitables appartiennent à un propriétaire privé. Laurent Barat se déplace en Arizona et les sélectionne avec soin. Ces "rainbow wood" révèlent des couleurs créées par les oxydes présents dans le sol : oxyde de fer pour le rouge, de manganèse pour le noir et de soufre pour le jaune. « De temps en temps, nous avons une belle surprise par la minéralisation en quartz ou en améthyste de certaines parties. » Les troncs extraits arrivent ensuite dans l'atelier alsacien pour transformation. Un matériau cinq

à six fois plus dur que du granit. Le processus de travail est long et dure quelques semaines. Après la coupe (comptez environ 7 heures de sciage pour 1 m²), le travail du polissage permet de révéler tout le charme de ce matériau. Goldstein Créations dispose d'un outil adapté aux problématiques de cette matière première.

Un engagement poussé en faveur de l'environnement

Paysagiste de métier, Laurent Barat rencontre Philippe Goldstein, le fondateur de l'entreprise en 2012. A son contact, il se prend de passion pour le bois fossilisé. En 2014, il reprend l'entreprise. Il apporte sa touche à ce matériel noble en l'intégrant à du mobilier ou à de la décoration intérieure. Chaque pièce est unique et fabriquée sur mesure. Un matériau que l'artisan respecte. Goldstein Créations est d'ailleurs engagé dans la protection de l'environnement. Partenaire de l'association Planète Urgence, l'entreprise alsacienne participe à des programmes de reforestation. En 2019, elle a participé à la reforestation et l'appui de la préservation des



Laurent Barat, à la tête de Goldstein Créations, depuis 2014.

forêts à Madagascar. Parmi ses autres actions, l'installation de panneaux photovoltaïques sur leur site. Une installation qui couvre 95% de la consommation annuelle de l'entreprise. En 2018, l'éclairage est passé Led dans l'ensemble de la galerie et l'entreprise s'est dotée de voitures électriques.

Emilie Jafrate

Goldstein Créations
34 rue d'Illfurth, Spechbach-le-Bas
03 89 07 06 82
www.goldstein-creations.com
f Goldstein Créations
@Goldstein_creations



Exemples de réalisations (DR)

Fouad Zrhari, le créateur-horloger illzachoï, maître du temps

Il est le premier horloger marocain de l'histoire. Fouad Zrhari ausculte, identifie les symptômes et répare les montres qui présentent des faiblesses. Mais l'artisan-horloger a également fait le buzz au Maroc avec sa propre marque, Elaqa.

Son métier de créateur horloger est le fruit d'un coup de foudre. Un coup de foudre pour une montre aperçue dans une vitrine zurichoise. « Je suis resté bloqué devant cette montre au mécanisme apparent. A cette époque, je savais que j'évoluerai dans ce monde-là, peu importe comment », se souvient Fouad Zrhari. Quelques années plus tard, il intègre une formation à Besançon, avant de postuler à Genève, au cœur de la marque Franck Muller. Et comme le hasard fait bien les choses... L'ultime test pour intégrer la prestigieuse maison, était le démontage et remontage de la montre coup de foudre, découverte deux ans plus tôt. Après quatre années passées au sein de cette marque, Fouad Zrhari complète ses expériences chez Roger Dubuis, Jaeger-LeCoultre et Rolex. « J'avais fait le tour... », souligne-t-il. Et puis soudain, c'est le déclic.

Elaqa, une marque au poignet d'artistes, de sportifs et de personnages politiques

Le jeune horloger ressent l'envie de créer sa propre marque. C'est ainsi que naît "Elaqa". « Cela signifie l'Extrême Afrique. C'est le nom qui symbolise la partie extrême des trois régions du Grand Maghreb », explique le créateur. Sa touche est reconnaissable par l'utilisation de chiffres indiens : « ils sont utilisés au Maghreb et dans tous les pays du Golf », précise-t-il. Autre spécificité : la calligraphie arabe en arrière plan. « J'ai régulièrement des demandes de particuliers et de sociétés qui aimeraient créer leur marque. Mais c'est un véritable

parcours du combattant ! » Une photo publiée sur les réseaux sociaux et Fouad Zrhari fait le buzz, malgré lui. Il séduit la famille royale du Maroc. Il habille également les poignets de nombreuses célébrités, qu'elles soient artistiques ou sportives. Le créateur, lui, est tenu à discrétion. « En France, on m'appelle l'horloger marocain, au Maroc, on m'appelle l'horloger suisse et en Suisse, on m'appelle l'horloger français », sourit Fouad Zrhari. Le quadragénaire a connu un fort engouement médiatique avec quelques couvertures de magazines. Si la création semble pour l'heure en stand-by, de nombreux projets sont en train de mûrir dans sa tête... « Je veux marquer le coup avec quelque chose d'exceptionnel. Mais l'exceptionnel à un coût », lâche-t-il tout sourire.

Un art chirurgical

C'est loin des projecteurs que ce passionné a choisi de s'installer en ouvrant sa boutique, Group Khalis, du côté d'Illzach, la ville aux trois frontières. Un moyen de se rapprocher de sa famille, de ses fournisseurs et de ses clients. Il travaille chaque montre devant la personne qui la lui ramène. Un moyen de découvrir son histoire, l'attachement sentimental, aussi. « Quand je rencontre une montre, je ne peux pas m'en empêcher, je rentre dans les détails. Je connais l'histoire de chaque marque. Le temps de mon intervention me permet de tout expliquer au client. » Un travail de minutie, semblable à celui du chirurgien. « Nous avons le même outillage, entre la fraise, le bruxelle, le



Fouad Zrhari est un rouage essentiel de n'importe quel quotidien... Il crée du temps !

binoculaire, le bac à ultrason, les scalpels. Notre outillage aussi est très précis. Nous travaillons au micron ! Certaines personnes arrivent avec leur montre à l'arrêt. Elles sont désespérées. Je me retrouve avec un moteur inerte et soudain, j'arrive à le faire battre. »

De nombreuses sollicitations dans plusieurs pays d'Afrique

L'artisan-horloger est aujourd'hui sollicité pour ouvrir des manufactures dans plusieurs pays d'Afrique. A plus court terme, il songe à réaliser quelques travaux au cœur de sa boutique, pour en faire le rendez vous des amateurs d'horlogerie, avec, en ligne de mire, la vente de montres très haut de gamme, le tout, dans une

ambiance lounge. L'artisan-horloger avance par passion. La seule règle c'est de ne pas avoir l'impression de travailler une seule seconde.

Emilie Jafrate

Group Khalis Horlogerie
52 rue de Sausheim, Illzach
03 89 44 74 65
www.groupkhalis.com
@fouadzrhari

11^e édition de “YAGO - Faisons éclore les talents” : les lauréats 2020

Organisée par l'association “YAGO-Talents d'entrepreneurs”, le concours “YAGO-Faisons éclore les talents”, dont le Périoscope est partenaire, a dévoilé les lauréats de cette 11^{ème} édition. Une nouvelle catégorie de lauréats a été inaugurée cette année, celle de “l'entrepreneur socio-utile”.

Un concours pour sortir de la morosité ambiante

Le concours “YAGO-Faisons éclore les talents” est né en 2009. Une année qui était alors plongée dans la morosité ambiante. Les années ont passé mais ce concours YAGO reste toujours plein d'espoir et de confiance en l'avenir. Un avenir économique auquel l'association “YAGO-Talents d'entrepreneurs” contribue de manière opérationnelle. Pour sa 11^e édition, “YAGO-Faisons éclore les talents” va plus loin encore en révélant des entrepreneurs qui ont su se réinventer en adaptant leurs services, leurs outils de productions, leurs distributions et leurs relations avec les autres. C'est ainsi qu'est née la catégorie de “l'entrepreneur socio-utile” créée avec la Marque Alsace.

Le Trophée de l'Entreprise Solidaire pour l'association ALEOS et son centre d'hébergement spécialisé

Le Trophée de l'Entreprise solidaire revient ainsi à l'association ALEOS pour son ouverture d'un centre d'hébergement spécialisé en plein cœur de la crise. Un établissement qui a pu prendre en charge 35 personnes sans abri ou issues des structures d'hébergement, malades non graves de la Covid. Le volontariat, la réactivité et le dynamisme des infirmier(e)s, aides-soignant(e)s, équipes de maintenance, gestionnaires et adjoints



de résidences, assistant(e)s de gestion, régisseurs et bénévoles, soutenus par le comité de direction organisé en cellule de crise, ont permis en un temps record, de trouver un bâtiment adapté, d'armer un dispositif sanitaire inédit, de constituer des équipes soignantes et logistiques 7j/7, d'élaborer des protocoles sanitaires et de sécurité, d'adapter les locaux. Ce centre d'hébergement a fermé ses portes le 30 juin 2020 après le départ du dernier patient.

Labonal, de la chaussette au masque... Une entreprise agile

Labonal s'est vue décerner le trophée de l'entreprise agile. Cette entreprise a su démontrer sa capacité à faire évoluer sa production, de la chaussette au masque. Elle a également su faire preuve de résilience face à une situation inédite



qui menaçait sa survie. Labonal a ainsi prototypé un masque tricoté, destiné à celles et ceux qui étaient en deuxième ligne. Conçu avec des ressources internes, ce masque a été testé puis validé. Labonal a ainsi pu maintenir son activité et faire progresser son chiffre d'affaires en 2020. L'entreprise sort de cette épreuve renforcée.

Un management vertueux au cœur de Pâtes Grand Mère

Le Trophée de l'Entreprise au Management vertueux a été remis à Pâtes Grand Mère. Elle a su mobiliser ses partenaires et ses salariés pour maintenir sa production pendant la crise. Une mobilisation entière de l'entreprise. Cette attitude a d'ailleurs été illustrée par son dirigeant qui a, lui aussi, repris sa caisse à outils pour participer à la maintenance du parc machine et assurer ainsi



la capacité de fabrication. Un bel exemple de management qui a d'ailleurs valu à la société une visite ministérielle.

Emilie Jafrate

yago-talents-entrepreneurs.com
03 89 22 99 00
f yago talents entrepreneurs

Le concours YAGO en chiffres

- 2009, création du concours
- 75 entrepreneurs récompensés depuis 2009
- 508 dossiers déposés depuis 2009
- 254 000 €, la valeur totale des prix distribués depuis le lancement du concours

Les lauréats 2020

Catégorie “Produits et services innovants” :

1^{er} prix - EIFHYTEC, start-up dédiée à la mobilité électrique propulsée par hydrogène.

2^e prix : NATILA CARE - MYOV, un test salivaire prédictif à faire chez soi, indicateur de la période de fertilité de la femme.

3^e prix : TESC INNOVATION, un système de transfert d'énergie sans câble et sans prise destiné à faciliter les usages liés à la mobilité électrique pour la rendre accessible sans contraintes.

Catégorie “Economie numérique” :

1^{er} prix - SCHLOUK MAP pour son application mobile de référence pour les bars et les Happy Hours en France.

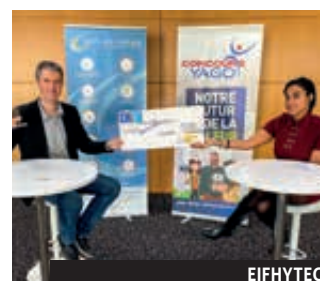
2^e prix, Prix du Développement Durable et Prix du Périoscope - COMMOWN, qui propose l'économie de la fonctionnalité en

accompagnant les producteurs vers un modèle d'affaires cohérent avec des produits à longue durée de vie.

3^e prix : KEESEK, une plateforme spécialisée qui permet aux professionnels et aux entreprises de réserver en ligne un logement meublé pendant leur déplacement professionnel, grâce à la géolocalisation.



Remise du prix Périoscope à Élie Assémat - Commown (à g.) par Charles Plaisant



EIFHYTEC



NATILA CARE - MYOV



TESC INNOVATION



SCHLOUK MAP



COMMOWN



KEESEK

“Une belle vie est construite avec de belles relations.”

Faites entendre votre voix et celle des **TPE/PME**

NOUS RECRUTONS

des

Chefs d'entreprise motivés, volontaires, engagés !

Rejoignez-nous !

En partenariat avec



cpme68
HAUT-RHIN | 1^{ER} SYNDICAT PATRONAL

10 rue de la Bourse • MULHOUSE
68 avenue de la République • COLMAR



CPME68.FR

“La Fabrique” de Josiane Tribble, le projet architectural d'une ville qui se réinvente

C'est le projet de la maturation. “La Fabrique” est un lieu dont l'ADN est le bien-être, qu'il soit au travail, chez soi, par le biais de la médecine, dans sa consommation ou encore ses loisirs. Un lieu imaginé par l'architecte mulhousienne Josiane Tribble.

Après la construction de sa maison en un temps record de sept mois seulement, “La Fabrique” représente son premier projet personnel. Un bâtiment qui rend d'abord hommage au passé industriel de Mulhouse, puisqu'il s'approprie à transformer l'ancienne halle rue de Bâle, vide depuis la fermeture de l'enseigne Chronodrive fin 2013. « Ce bâtiment appartient à mon enfance, souligne-t-elle, tout sourire. Je suis du quartier et il m'a toujours interpellée. » L'architecte mulhousienne Josiane Tribble a longuement mûri ce projet. Il compile d'ailleurs tout ce qu'elle a pu vivre dans sa vie de Mulhousienne, d'architecte, de maman aussi. « Il est né du constat que j'ai pu faire sur ma vie et ma ville qu'est Mulhouse, souligne-t-elle. J'aime aller au marché le samedi, consommer du bon, flâner, discuter, échanger. J'avais envie d'un lieu de mixité. » Un lieu de mixité mais aussi d'un bâtiment totem, symbole d'une ville qui se réinvente.

Un rez-de-chaussée consacré aux activités commerciales tournées vers le bien consommer

Le rez-de-chaussée accueillera les activités commerciales, toutes tournées autour du bien être, de la santé et du mieux vivre. L'enseigne Cœur Paysan a déjà officialisé sa présence sur une surface de 700 m². Les restaurants Buenos Dias, le Panthographe, le Café Omnino ainsi qu'un brasseur devraient rejoindre l'aventure. « Nous accueillerons également un nouveau concept de pizza qui ne fait pas mal aux intestins et je compte ouvrir un bar à jus de fruits et légumes avec mon fils, complète Josiane Tribble. J'adorerais trouver un fleuriste dans le même état d'esprit que nous ! Il nous manque aussi un coiffeur. Nous sommes ouverts à tout projet, du moment qu'il y a une histoire, derrière. » Les bureaux constitueront le premier étage de ce bâtiment avec des

espaces occupés par des bureaux d'études, des notaires, experts comptables, dentistes... Josiane Tribble et son cabinet d'architecture déménageront également au cœur de “La Fabrique”. Un premier étage qui aura son espace bien-être avec des activités de Pilates, Gestalt Therapy, yoga, ostéopathie...

Un programme de 23 logements entre 130 et 75 m², accompagnés de terrasses

Aux deuxième et troisième étages, un programme de 23 logements de trois tailles différentes de 130 m² pour les plus spacieux, à 75 m² pour les plus modestes. Chacun de ces logements disposera d'une “belle” terrasse comprise entre 12 et 60 m². L'accès se fera par des coursives extérieures. « Une maille végétale entourera ces accès. Elle sera entretenue par un paysagiste qui travaille avec nous. Si elle viendra apporter une touche esthétique au bâtiment, elle offrira également une barrière naturelle thermique, acoustique et anti-pollution. Cela nous permet en prime de gagner de la place et de ne pas avoir de locaux supplémentaires à nettoyer ni à chauffer. » Des logements annoncés entre 2 600 à 3 100 euros le m². Des logements soumis à la loi Pinel B1.

Une situation exceptionnelle

La Fabrique dispose d'une situation exceptionnelle. « Nous sommes à 12 minutes à pied de la gare, souligne Josiane Tribble. Il ne faut pas oublier que près de 55 000 m² de bureau s'y construisent actuellement. L'idée, depuis la gare, c'est de rejoindre “La Fabrique” par des moyens de



Josiane Tribble, l'architecte mulhousienne à l'initiative de ce projet.

locomotion douce, en profitant de la coulée verte, le long de l'eau. Et pourquoi pas, un jour, en bateau. » Ce projet, porté par Josiane Tribble Architecte, a été rejoint par Jean-Marc Lesage et François Rapp, deux autres amoureux de Mulhouse. Ils se sont regroupés sous le nom de société TRL Promotion. “La Fabrique” devrait être livrée d'ici le printemps 2022 avec un coup d'envoi des travaux cet été. « Et je sais tenir les délais », lâche-t-elle avec aplomb. Si j'avais une baguette magique, ce lieu serait déjà ouvert, mais nous sommes confrontés à la réalité économique... » “La Fabrique” s'annonce comme un nouveau projet fort dans ce secteur de Mulhouse. Un projet qui reste ouvert aux initiatives, pour rendre ce cocon vert vivant, innovant, sain et empli d'échanges. Coût total de ce projet : 8 millions d'euros.

Emilie Jafrate

Josiane Tribble Architecte
Parc des Collines
4 rue Daniel Schœen, Mulhouse
03 89 42 05 15

La Fabrique
98 rue de Bâle, Mulhouse
lafabrique-mulhouse.fr
f La Fabrique



Modélisation du projet (DR)

Forum Recrut'Apprentis,
dématérialisé

A partir du 4 juin 2021

Présentation en ligne du
Bachelor Universitaire
de Technologie (B.U.T.)

11 mai 2021, 16h

Pour vous inscrire,
flashez le QR Code !



www.iutmulhouse.uha.fr

GROUPE COFIMÉ
L'ACCOMPAGNEMENT DURABLE

10
MÉTIER

pour répondre aux évolutions de votre entreprise !

- Expertise Comptable, Juridique et Sociale
- Audit légal et contractuel
- Pilotage stratégique et performance
- Gestion de patrimoine
- Formation
- Stratégie marketing et communication
- Soutien aux entrepreneurs
- Gestion de projets informatiques
- Développement en Franchise
- Cession & acquisition d'entreprise

Agence de Mulhouse : BRUNSTATT-DIDENHEIM
hlb-groupecofime.com

T-Méca Pfastatt, la nouvelle aventure entrepreneuriale de Déborah et Jérôme Martinez

Après avoir créé Mermo Industrie - spécialiste du dépannage industriel - en 2018, Déborah et Jérôme Martinez ont repris T-Méca - fabricant de pièces industrielles en série - le 1^{er} mars dernier, suite à la disparition brutale de son gérant de la Covid-19. Un nouveau projet et de nombreux challenges à relever pour le couple.

C'est une entreprise malade que les Martinez viennent de racheter. Une entreprise qui a perdu son homme clé et subit, de facto, des ralentissements. Ses quatre salariés ont fait le dos rond, pendant une année entière, en attendant un repreneur. « *Corentin, le plus jeune, gère la boîte mail, Thierry le chef d'atelier prenait les coups de téléphone en plus de la gestion de l'atelier... Ils ont fonctionné pendant une année complète en totale autonomie. Ils se sont démenés pour tenir bon et c'est remarquable* », souligne Déborah Martinez. Reconnu pour la qualité de ses pièces industrielles, T-Méca n'en a pas moins souffert dans sa relation avec la clientèle. « *Notre premier challenge est de regagner la confiance de certains clients mais aussi d'apporter un coup de modernité à l'organisation de la société. Il nous faut redistribuer la charge de travail. Nous avons actuellement un stagiaire qui nous aide beaucoup et à très court terme, nous envisageons de prendre un apprenti* ». Une modernisation qui passe également par une nouvelle identité visuelle avec la mise en valeur du "M". Le "M" de Mermo Industrie, T-Méca, mais aussi Martinez.

« Il nous était impensable de laisser mourir cette entreprise »

Le couple a rencontré les salariés de T-Méca bien avant d'engager les négociations. « *Il nous*

était impensable de laisser mourir cette entreprise fondée en 1986 et ses quatre emplois ! Nous savions que la base était là avec un vrai savoir-faire. Deux des quatre collaborateurs évoluent au cœur de la société depuis sa création. » Une entreprise qui dispose également de 700 m² d'atelier et d'un agrandissement en cours ainsi que d'un parc machine complet composé de cinq tours à commandes numériques, trois centres d'usinages et un parc machine traditionnel. Cette reprise répond également à la problématique de place que rencontrait Mermo Industrie, du côté de Mulhouse. « *Nous cherchions à nous agrandir. Nous nous laissons 12 à 18 mois pour redémarrer et stabiliser T-Méca avant de regrouper nos deux sociétés à Pfastatt. Avec Jérémie, notre collaborateur à Mulhouse, nos effectifs atteindront les sept personnes.* »

T-Méca et Mermo Industrie, deux activités connexes

« Nous n'avons aucun client en commun », glisse Jérôme Martinez. Mermo Industrie dépanne et répare les pièces à destination des industries sur le Haut-Rhin. Usineur de métier depuis ses 16 ans, Jérôme Martinez utilise l'usinage pour dépanner et répondre aux problèmes rencontrés par ses clients. T-Méca envoie les pièces réalisées en série dans ses



Jérôme (au premier plan à gauche) et Déborah Martinez avec l'équipe qu'ils ont conservée à la reprise de T-Méca.

ateliers sur tout le territoire français ainsi qu'en Suisse et en Allemagne. Les deux gérants souhaitent une transition en douceur. « *Nous avons à cœur d'impliquer nos collaborateurs de la même manière que nous impliquons nos fournisseurs et nos clients, pour que tout le monde s'y retrouve sans contrariété. Tous sont très en demande. Ils nous ont proposé de venir un samedi pour tout ranger, lorsque nous avons commencé à nous installer. Nous les sentons complètement derrière nous.* » Cette aventure, Déborah l'a elle aussi intégrée à 100% depuis le 1^{er} mars. « *Un plongeon total* » après 17 ans passés dans le milieu bancaire en tant que responsable

commerciale et 20 années à épauler son mari dans le milieu de l'industrie.

Emilie Jafrate

T-Méca

15 rue de l'Ecluse, Pfastatt
06 36 48 40 78 - 03 89 51 19 76
contact@tmeca.fr
tmeca.fr

Mermo Industrie

19-21 rue Anna Schoen, Mulhouse
06 36 48 40 78
mermo.industrie@gmail.com
mermo-industrie.com

Vynova PPC, un site précurseur dans la production de dérivés potassiques et de brome à Thann

Soumis à autorisation par Napoléon en 1808, Vynova PPC est le plus vieux site chimique de France en activité. Installée à Thann sur une surface de 7,7 hectares, cette usine est aujourd'hui leader et premier fournisseur européen de dérivés potassiques. L'industrie thannoise est également un acteur majeur dans la chimie du brome.

L'électrolyse de potasse reste le métier historique de ce site. La première électrolyse européenne utilisant du sel KCl y démarre en 1931. L'année suivante, Vynova, alors renommée Potasse et Produits Chimiques (PPC), réalise sa première production de bromures de minéraux. « *Notre business model a évolué avec les changements macro-économiques autour de nous. Précurseurs avec la production de chlore à base de chlorure de potassium, nous avons également été les premiers, en Europe, à produire des dérivés bromés. Le site de Thann a toujours été en avance sur son époque* », résume Jacques Sturm, vice-président du business des dérivés potassiques de Vynova Group. En 1951, PPC lance sa première production de produits organiques bromés. Après une intégration au groupe Rhône-Poulenc puis une reprise par Albemarle Corporation, PPC est repris par ICI en 2006. C'est via un investissement de 52 millions d'euros que le site a pris un nouveau virage technologique en 2015 en convertissant le procédé d'électrolyse à base de mercure en technologie membrane. L'industrie change de nom et est renommée Vynova PPC en 2019.

L'un des employeurs les plus importants de la région

Avec ses 235 collaborateurs, Vynova PPC est aujourd'hui l'un des employeurs les plus importants de la région. En 2018, son chiffre d'affaires était de près de 110 millions d'euros. Elle se positionne sur deux business unit : les dérivés potassiques (chlore, hydrogène et potasse) et les dérivés bromés (chimie fine), le site thannois, avec sa société sœur en Belgique, est producteur numéro 1 européen d'hydroxyde

de potassium (KOH) et de carbonate de potassium (K₂CO₃). Sa force réside dans son expertise unique. Une expertise de plus de 200 ans de chimie. Tous ces dérivés potassiques se retrouvent dans notre vie quotidienne comme dans l'alimentaire, l'agrochimie, la cosmétique, les produits d'hygiène, le traitement de l'eau, les applications industrielles, les produits pharmaceutiques, le biodiesel, la fabrication de batterie et la détergence. En 2019, 154 000 tonnes de dérivés potassiques ont été produits.

Les dérivés bromés à destination de la chimie fine et de l'agrochimie

Vynova PPC est également un acteur majeur dans la chimie du brome. Cette activité est principalement à destination de l'agrochimie et de la pharmacie. Dans ce domaine, les dérivés bromés sont utilisés par exemple dans la production d'anti-inflammatoires, antiépileptiques, vasodilatateurs... tandis que dans l'agro-chimie, ils servent à la production des ingrédients actifs de fongicides, herbicides et insecticides. La chimie du brome représente un marché de niche. Vynova PPC est le dernier producteur européen d'une vaste gamme de dérivés bromés avec plus de 12 000 tonnes produites en 2019. Vynova PPC s'inscrit dans une démarche durable avec une offre d'économie circulaire du brome : lorsque c'est possible. Vynova PPC est engagé à une recherche : la gestion durable de ses ressources.

Une industrie engagée

2 à 3 millions d'euros sont investis chaque année dans la sécurité. Vynova PPC est certifié



De gauche à droite : Jacques Sturm, vice-président du business des dérivés potassiques de Vynova Group, Laurent Masson, président Vynova PPC, à l'occasion de la visite du sénateur Ludovic Haye.

Responsable Care®, un engagement volontaire pris par l'industrie chimique mondiale en faveur d'une amélioration constante et de l'excellence en matière de performances Sécurité et Hygiène, Sécurité et Environnement (HSE). L'industrie thannoise est certifiée ISO 9001, ISO 14001 et ISO 50001. Vynova PPC, ce sont aussi quatre valeurs clés : les connexions au sein de l'entreprise et avec l'extérieur, la fiabilité pour leurs clients, fournisseurs, mais aussi les populations avoisinantes, l'amélioration constante par l'innovation et le respect des clients, des fournisseurs, de leurs voisins, des communautés locales et de l'environnement.

Une mobilisation des salariés en pleine crise sanitaire, source de fierté

L'année 2020 est la meilleure année depuis 2015 en tonnage de chlore. Malgré la crise sanitaire, l'entreprise ne s'est pas arrêtée une seule journée. « *Et cela est une véritable fierté* », souligne

Laurent Masson, président de Vynova PPC. [Une mobilisation qu'avait déjà connue l'entreprise en 2006, lorsqu'Albemarle parlait de fermeture, ndr]. Il y a eu des absents, des malades, mais les salariés présents se sont également mobilisés pour fabriquer du gel hydro-alcoolique. Ce qui a en revanche impacté l'activité, c'est la rénovation du barrage de Kruth en 2020. « *Nous avons vécu tout un été où l'eau disponible est devenue une denrée rare. Il a fallu adapter la production.* » L'adaptation constitue la force du site thannois et il l'a prouvé à plusieurs reprises au cours de son histoire.

Emilie Jafrate

Vynova PPC SAS

95 rue du Général de Gaulle, Thann
www.vynova-group.com

AFT Industry à Aspach-Michelbach, le fabricant de skids* industriels sur mesure, reconnu dans le monde entier

Spécialiste de la tuyauterie industrielle, AFT Industry réalise des skids* industriels sur mesure. Une entreprise créée par Arnaud Ferry en 2013, installée à Aspach-Michelbach et dont les produits voyagent dans le monde entier.

Réactivité, souplesse et efficacité

C'est à l'international qu'AFT Industry s'est construit sa réputation. 80% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export. Mais depuis deux ans, l'entreprise alsacienne a choisi « d'attaquer fort » le marché local avec, à terme, l'objectif d'équilibrer son chiffre d'affaires entre l'export et le marché de proximité. « Nous disposons d'une position stratégique par rapport au tissu économique local dans un rayon de 20 km », souligne Arnaud Ferry. Une entreprise qui sous-traite également à proximité. « Nous sous-traitons 50% de notre activité mais 5% seulement l'est au-delà de l'Alsace », précise encore le dirigeant. L'entreprise alsacienne travaille la tuyauterie plastique, pour l'agroalimentaire, la chimie et la pharmaceutique, la chaudronnerie plastique, aussi bien que la tuyauterie acier et inox. Ces skids* sont adaptés aux demandes des clients, de la taille d'une valise à celle d'un porte conteneur. « Nous avons la chance de toucher toutes les matières. Nos forces, ce sont notre souplesse, notre réactivité et notre efficacité. »

Un savoir-faire reconnu à l'international

Seul à la création de son entreprise, AFT Industry compte aujourd'hui une vingtaine de collaborateurs. L'activité est en progression constante avec une progression de 20% de son chiffre d'affaires chaque année sur les quatre dernières. « Cette croissance est due

à notre savoir-faire désormais reconnu mais aussi à notre diversification. » AFT Industry investit régulièrement dans ses outils de production. Elle a récemment injecté 400 000 euros dans un Laser Tube afin de découper automatiquement les tuyaux en inox. Un moyen de se positionner sur une nouvelle niche : « le domaine de la filtration, par exemple, demande énormément de trous dans les tuyaux. Ce nouvel outil nous permet d'arriver sur des marchés à plus haute concurrence. » L'agroalimentaire représente 60% de sa clientèle. Vient ensuite la pharmaceutique (20%), l'énergie (10%) et toutes les activités utilisant la tuyauterie (10%).

2 000 m² d'atelier pour le pré-montage

L'autre atout d'AFT Industry reste ses 2 000 m² d'atelier. L'entreprise peut ainsi pré-monter les installations que les clients viennent valider sur place. Elle dispose également d'un plateau de stockage de 270 m². Récemment, c'est une unité d'extraction de lithium de 18 m de long sur 3,50 m de large qui est sortie de ses bâtiments. Cette façon de faire permet de gagner du temps, sur place. « Aujourd'hui, nos collaborateurs sont prêts à partir à l'autre bout du monde pour monter une installation ! » Des années peuvent s'écouler entre la fabrication et le montage sur place. « Nous sommes liés au contexte géopolitique, à la Covid aussi. » La crise sanitaire n'a pas encore eu d'effet sur ce secteur d'activité. « Nous travaillons sur



Anthony Martinez, chargé d'affaires (au premier plan) et Arnaud Ferry, le fondateur d'AFT Industry.

du long terme. Les commandes rentrent bien avant les perturbations. En 2020, nous avons d'ailleurs réalisé notre plus gros chiffre d'affaires à l'international. »

L'importance de l'apprentissage et la formation

Ce bâtiment devrait doubler de surface d'ici fin 2021 pour atteindre les 4 000 m². En cours également, la construction d'un atelier pour les aciers. « Nous faisons beaucoup d'inox et nous ne pouvons pas mélanger ces deux aciers au sein d'un même atelier. Or, c'est aujourd'hui un marché porteur », fait remarquer Arnaud Ferry. AFT Industry mise également sur la formation. Son équipe est amenée à grandir dans un avenir proche. « Nous les façonnons à notre image. S'ils

ont envie de continuer après ce temps, il peut y avoir une embauche derrière. Nous avons pour objectif de continuer à augmenter notre chiffre d'affaires. Cela passera par de la structuration mais aussi de l'apprentissage et de la formation. »

*skid : structure de type châssis mobile sur laquelle est fixé un ensemble d'équipements et de matériel industriel. Cela permet de transporter un ensemble de fonctions "prêtes à l'emploi" et déjà assemblées, plutôt que de les transporter une à une et de devoir les monter sur place.

Emilie Jafrate

AFT Industry
600 rue Auguste Scheurer Kestner
Aspach-Michelbach
03 68 75 12 50
www.aft-industry.fr



UNE ÉQUIPE LOCALE POUR VOUS ACCOMPAGNER TOUJOURS PLUS LOIN



TRANSPORTS AÉRIEN, MARITIME ET FERROVIAIRE | IMPORT & EXPORT

ZIEGLER®

Excellence in Supply Chain

AGENCE DE MULHOUSE
SERVICE OVERSEAS

30 ANS À VOTRE SERVICE

1 QUAI DE ROTTERDAM • ILLZACH

03 89 31 38 60

salesmlh@zieglergroup.com

ZIEGLERGROUP.COM

La marque **MG Motor** s'installe au 23 rue de Thann à Mulhouse

Avec près de 100 ans d'histoire, la marque MG Motor revient en force sur le marché automobile européen. Elle vient de s'installer au 23 rue de Thann à Mulhouse avec deux modèles, l'un 100% électrique et le second hybride rechargeable.

Elle naît en 1924 dans les Garages Morris en Angleterre. La marque MG Motor devient rapidement une marque emblématique et mythique grâce à ses voitures de sport puis ses roadsters pleins de charme. Elle intègre un temps le groupe BMW avant de disparaître dans les années 90. Rachetée par le groupe SAIC Motor, septième constructeur automobile mondial, MG Motor fait aujourd'hui son grand retour en Europe avec une mission claire : Rendre la mobilité électrique accessible aux conducteurs jeunes d'esprit et prêts à adopter un nouveau style de vie électrique. Offrir des voitures intelligentes, pratiques, sûres et à la pointe de la technologie.

Un retour en Europe et en France avec de nombreuses ambitions. La marque souhaite s'appuyer sur 80 points de vente d'ici la fin d'année 2021. Le 16 mars, son maillage compte déjà 62 points de vente, dont le Groupe CAR Avenue avec l'ouverture d'une nouvelle concession à Mulhouse en mars dernier.

Avec le lancement de cette nouvelle concession MG à Mulhouse, le groupe CAR Avenue renforce sa présence sur le segment des véhicules électrifiés, où il y distribue déjà les marques Citroën, DS, Opel, Hyundai et Kia.

Un modèle tout électrique et un modèle hybride rechargeable

La gamme propose aujourd'hui 2 SUV électriques : le MG ZS EV, 100% électrique - à partir de 17 990 € (bonus déduits) et le MG EHS, hybride rechargeable - à partir de 26 700 € (bonus déduits)

D'ici à la fin de l'année 2021, la gamme va s'étoffer avec l'arrivée du Marcel R, un nouvel SUV électrique (à l'été), et du MG5, premier break électrique au monde (à l'automne).

L'engouement mulhousien

Tout récemment installée à Mulhouse, ces deux nouveaux véhicules rencontrent déjà un bel engouement.

Au rang des atouts de ces modèles, leur rapport qualité/prix imbattable, leur qualité exceptionnelle de finitions et de confort et leur disponibilité immédiate. La garantie constructeur 7 ans et le service après-vente assuré par les compagnons émérites des ateliers CAR Avenue du 23 rue de Thann finissent de convaincre les curieux.

Si l'ambition nationale est de distribuer 4 à 5 000 unités d'ici la fin de l'année, la concession mulhousienne se fixe pour cette première année un objectif d'une centaine de véhicules.

De nombreux atouts pour les professionnels

Des véhicules qui devraient également séduire une clientèle professionnelle. A l'heure où la transition énergétique est au cœur des préoccupations, investir dans l'électrique



Découvrez plus de détails sur l'arrivée de MG Motor au 23 rue de Thann à Mulhouse, avec la vidéo de Cédric Ehret, Directeur de Plaque Opel Hyundai Kia MG, Groupe Automobile CAR Avenue.

contribue à l'image de responsabilité sociétale de l'entreprise. Mais un véhicule électrique, ce sont aussi des coûts d'entretien ainsi qu'une consommation de carburant réduites, avec des véhicules de société non taxés et le gain d'un bonus écologique.

Des entreprises qui peuvent bénéficier d'autre part d'aides pour l'installation de bornes électrifiées dans leurs enceintes avec un amortissement de 30 000 euros par an pour un

véhicule tout électrique et jusqu'à 26 000 euros par an pour un hybride rechargeable.

Emilie Jafrate

MG CAR Avenue Mulhouse
23 rue de Thann, Mulhouse
03 89 33 27 27

Réalité augmentée, comment ça marche ?



1. Téléchargez l'application Wow Ink (disponible sur Google Play et Apple Store),
2. Scannez la photo de l'article,
3. Poursuivez la lecture en réalité augmentée sur votre smartphone.



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

PRENDRE SON ENVOL

tout en gardant les pieds sur terre.



NOUS SOMMES COMME ÇA CHEZ LYCÈNE !

On dit que la construction d'une maison est l'engagement de toute une vie. Chez Maisons Lycène, nous faisons tout pour rendre ce moment inoubliable. Vous prenez la décision, on s'occupe du reste, en totale sérénité.

MAISONS Lycène



Pour un premier envol,
rendez-vous sur
maisons-lycene.fr



RENDEZ-NOUS VISITE À LA CITÉ DE L'HABITAT À LUTTERBACH • 03 89 81 90 35

AchatMoinsCher.com, le comparateur de prix made in Masevaux, signé Nicolas Bindler

Fort d'une première expérience de dix ans dans le domaine du e-commerce, Nicolas Bindler décide de lancer AchatMoinsCher.com, son propre comparateur de prix.

« L'outil magique »

Il entame cette aventure en solo il y a un an et demi. Nicolas Bindler décide de concevoir et développer son propre site de comparateurs de prix. « J'ai créé les catégories auxquelles j'ai même ajouté un pictogramme, sourit-il. Au départ, j'ajoutais moi-même les sites marchands. Aujourd'hui, je passe par des plateformes d'affiliation. » Il a également mis au point ses propres outils, comme "l'outil magique". « Vous copiez et collez l'URL du produit que vous avez trouvé sur Amazon, par exemple et vous le rentrez dans l'outil magique. S'il existe moins cher ailleurs, AchatMoinsCher.com le donne. La tendance, aujourd'hui, est de passer directement par Amazon mais au final, on se rend rapidement compte qu'il n'est pas le moins cher. » Autre particularité, l'alerte de prix. « C'est sans aucun doute, la fonction la plus utilisée par les internautes, souligne-t-il. Les clients peuvent en plus fixer le prix qu'ils attendent. De mon côté, je suis leur évolution depuis la création du produit et j'envoie un sms ou un mail dès qu'il baisse. Mais avant de contacter l'internaute, je vérifie. Ce système fonctionne bien pendant les soldes, il permet de constater si ce sont, justement, les articles sont véritablement soldés ou non. »

Objectif 6 000 visites par jour d'ici deux ans

Cet ingénieur en informatique ne cesse de s'auto-former. Le premier confinement



Nicolas Bindler, fondateur du comparateur de prix AchatMoinsCher.com

lui a d'ailleurs donné l'opportunité de se professionnaliser sur le référencement. « En septembre 2020, j'avais 40 visites par jour. Aujourd'hui, ce sont près de 300 visites quotidiennes. D'ici un à deux ans, je compte bien atteindre les 6 000 visites par jour ! » Sa rémunération provient de coûts par clics (CPC) ou de tracking (CPA) avec commission sur achat. Nicolas Bindler ne compte pas ses heures. Il mène un travail acharné pour pouvoir concurrencer les grosses machines déjà en ligne. « Être aussi complet n'est pas simple, souligne-t-il. Mon objectif, d'ici trois

ans, est d'arriver à hauteur de gros concurrents que sont leDénicheur ou encore Idéal. Eux disposent de véritables armadas de 500 à 600 personnes. Je fais la différence sur mes robots et mon savoir-faire informatique. »

60 millions de produits et 2 000 marchands référencés

Des atouts qui font leur effet. AchatMoinsCher.com recense aujourd'hui près de 60 millions de produits et 2 000 marchands. Nicolas Bindler a pour ambition d'étoffer son catalogue et de rajouter des rubriques. Il vient également de

lancer son application. « Les gens pourront ainsi scanner les produits et comparer les prix directement en magasin. » Le comparateur de prix de Nicolas Bindler reste en constante évolution.

Emilie Jafrate

www.achatmoinscher.com
f AchatMoinsCher.com



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISES

Le Crédit Mutuel Rhénan

**UNE FORCE
POUR VOTRE
ENTREPRISE.**

Être bien accompagnés même dans les moments compliqués, c'est aussi notre métier ! Notre Centre d'affaires est présent chaque jour pour vous épauler, vous conseiller, vous guider dans vos choix.

**Nous sommes à vos côtés,
comptez sur nous !**

N'hésitez pas à nous contacter et à nous solliciter :

03 89 39 41 50

Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM

www.centre-affaires-rhenan.com

Insef, Insef-Inter et la Table de la Fonderie, trois associations pour un seul ADN : le social et la solidarité

Thomas Dreyfus est au cœur de trois associations juridiquement indépendantes mais étroitement liées: Insef, Insef-Inter et La Table de la Fonderie. Trois associations qui permettent à des personnes éloignées de l'emploi de se construire des repères avec le monde du travail.

Basée à Lutterbach, Insef-Inter est une association dite intermédiaire, spécialisée dans le service à la personne (jardinage, repassage, ménage, travaux divers). Son objectif est de mettre du personnel à disposition du particulier, des collectivités, des associations aussi bien que des entreprises pour tout type de missions, de travaux administratifs au déneigement, travaux forestiers, agricoles, aussi bien que la distribution de tracts, collage d'affiches... Particularité de ces personnes mises à disposition : toutes sont éloignées de l'emploi. « Les associations intermédiaires sont les premières à avoir mis en place du service à la personne », souligne Thomas Dreyfus, responsable de la structure. L'association compte 25 équivalents temps pleins, soit entre 160 et 200 salariés par an. « Il y a dix ans, le particulier représentait 80% de notre clientèle et puis la concurrence a explosé. Le marché est ouvert, nous devons le développer. » Sa clientèle s'est aujourd'hui équilibrée entre les particuliers, les entreprises et les associations. La structure intervient à Lutterbach, Pfastatt, Morschwiller, Mulhouse et sur l'ensemble du Bassin Potassique. « Nous accompagnons beaucoup de femmes. L'emploi créé par ces contrats permet des horaires souples et adaptés à leurs contraintes. »

Insef, premier chantier d'insertion mis en place par la commune de Lutterbach

Quelques années avant la création d'Insef-Inter (en 1988) naît Insef (1985), sous



Thomas Dreyfus, responsable d'Insef, d'Insef-Inter et membre du conseil d'administration de la Table de la Fonderie.

l'impulsion de la commune de Lutterbach. « La commune avait lancé une expérimentation face à la montée du chômage, notamment des jeunes, explique Thomas Dreyfus. Une convention a été signée avec l'Etat pour monter un chantier d'insertion. » Des travaux de rénovation et d'embellissement ainsi que l'entretien des espaces verts ont ainsi été proposés au sein de cette même commune. La structure développe également une activité de restauration pour les personnes âgées de Lutterbach. Le projet devient inter-générationnel par l'intégration d'une cantine scolaire. L'association se restructure quelques années plus tard et crée une cantine pour l'association Marguerite Sinclair.

La restauration, vecteur de réinsertion

L'activité de restauration connaît un second rebond. « Nous avons alors pris en charge la restauration de périscolaires avec nettoyage de sites. » Une logistique confiée à Insef avec

l'embauche d'un chef d'équipe et de trois CDDI (contrat à durée déterminée d'insertion). Thomas Dreyfus pousse plus loin encore cette activité de restauration. « En 2007/2008, le maire d'Ungersheim cherchait une structure pour faire des repas pour les enfants de sa commune. Mais avec 60 enfants, ce n'était économiquement pas viable. Il nous fallait 350 à 400 repas pour arriver à l'équilibre. » La commune investit alors dans un bâtiment et du matériel pour assurer la livraison de repas chauds et froids. En septembre 2014, l'association sort ses premiers repas pour les écoles et périscolaires de m2A. « Nous sommes à 500 repas par jour, ce qui nous permet de former des personnes dans la restauration avec tous les normes que cela implique. » Insef se fait alors sa place au milieu de gros concurrents. « Nos repas sont bios. Nous travaillons au maximum en local. Nos menus sont simples mais bons. Nous les préparons le matin, nous travaillons tout en frais. » Un chef et un cuisinier en chaud encadrent aujourd'hui sept personnes à la Centrale d'Ungersheim.

La Table de la Fonderie, un restaurant solidaire

Un autre chantier d'insertion voit le jour en 2008. Le restaurant solidaire la Table de la Fonderie avec, parmi les membres fondateurs, Insef, fort de ses expériences dans le domaine de la restauration. Un restaurant solidaire avec un concept bien à lui avec un menu sain

et équilibré de 11 euros et de 6 euros pour les personnes en difficulté financière. L'objectif est de rompre l'isolement. « Parce que notre ADN est le social et la solidarité. L'idée était de créer du lien entre les personnes. » Des cartes sont également distribuées aux partenaires pour que les gens dans le besoin puissent bénéficier de menus solidaires. D'abord installé rue du Manège à Mulhouse, le restaurant déménage à Bourtzwiller, au PACS, début 2017. « Nous étions à l'étroit avec l'impossibilité de créer des accès pour les personnes à mobilité réduite. Nous avons également repris les clients qu'avait le restaurant du PACS qui a arrêté son activité fin 2016. » Une dizaine de salariés gravitent aujourd'hui autour de la Table de la Fonderie : en salle dont un encadrant et en cuisine, accompagnés du chef Cément Boenglin. Hors Covid-19, l'équipe réalise les livraisons le matin auprès des anciens clients du restaurant du PACS et le service en salle à midi. « Insef et la Table de la Fonderie ont connu un arrêt total en 2020 au moment du confinement. » Si le restaurant réalise en temps normal une trentaine de couverts par service, le rythme est actuellement de dix plats à emporter par jour. Le menu de la semaine est dévoilé sur leur site internet.

Emilie Jafrate



Suggestions du chef et de son équipe (DR)

INSEF-INTER

52 rue Aristide Briand, Lutterbach
03 89 51 23 60
contact@insef-inter.fr
www.insef-inter.fr

La Table de la Fonderie

54 rue de Soultz, Mulhouse
03 89 51 02 39
www.table-fonderie.fr

La Table de la Fonderie Restaurant Solidaire

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
- Maintenance des bâtiments
- 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



ENTREPRISES

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

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

EIRL STEPHANE MAUDUIT Siren: 501606511 Orlans n° 08043906 | EIRL OLIVIER PONTABRY Siren: 510232200 Orlans n° 08043906 | www.orias.fr | GAN ASSURANCES Siren: 542063797
Pour toutes réclamations, adressez-vous à notre agence | Pour les conditions et limites de garanties visées dans ce document, se reporter au contrat.

AGENCE DE MULHOUSE

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

AGENCE DE SAINT-LOUIS

12 Croisée des Lys • 03 89 89 84 50
saint-louis-aeroport@gan.fr

AXA Assurance Huningue : Cédric Biechelin, assureur à l'esprit atypique

Au service des professionnels dans le secteur bancaire pendant dix ans, Cédric Biechelin décide de changer de cap et de retrouver son indépendance. Le secteur de l'assurance répondant à tous ses critères, il rachète le cabinet d'assurance AXA à Huningue en 2013.

« J'avais envie de casser les codes de l'assurance »

« Je me sentais à l'étroit dans mon job de salarié. » Tels sont les premiers mots de Cédric Biechelin, assureur depuis 2013. L'envie d'entreprendre le pousse dans le secteur de l'assurance. Un métier qui « cohabitait toutes les cases ». Il rachète un cabinet d'indépendant, du côté de Huningue. Une transition assurée en douceur. « J'ai été épaulé par l'ancien agent d'assurance avant qu'il ne parte à la retraite. J'ai été titularisé au bout d'un an au lieu de deux. » Une entrée dans le métier en fanfare. Six ans plus tard, Cédric Biechelin rachète les locaux qu'il rénove à son goût. « J'avais envie de casser les codes de l'assurance, souligne-t-il. L'accueil est important. L'empathie et la chaleur aussi. Lorsque le client entre chez nous, il peut faire le choix de s'installer dans un canapé ou alors dans un bureau fermé, classique. Notre métier est connoté. Nous avons choisi d'en prendre le contre pied et je suis fier de ne pas être un assureur comme les autres ! »

2 000 clients suivis par AXA Assurance Huningue et Sierentz

Il y a deux ans, Cédric Biechelin reprend l'agence de Sierentz. Une agence « à l'ancienne » que l'assureur compte bien façonner à son image d'ici un an. Deux cabinets d'assurance pour 2 000 clients et une croissance à deux chiffres depuis quatre/cinq ans. « Dans le milieu bancaire, nous avons 1 200 clients par conseiller. Ici, ce sont 200 à 250 clients par personne, ce

qui nous permet de voir deux clients par jour et surtout, de faire les choses proprement. » Paradoxalement, l'année 2020 aura été sa meilleure année avec une croissance de 15% de son chiffre d'affaires. A Huningue, la spécificité est une clientèle à 70% frontalière. « Nous apportons nos conseils sur des questions de complémentaire santé, d'épargne, de retraite ainsi que de défiscalisation. » Les entrepreneurs représentent 25% de son activité. « Nous avons beaucoup de métiers manuels comme des ébénistes. Nous nous occupons également du Cirque Arlette Gruss. J'adore cela. Nos clients sont atypiques, c'est ce qui me fait vibrer. Nous nous plongeons dans leur quotidien pour comprendre leurs problématiques. » 1/3 de sa clientèle est arrivée par recommandation, 1/3 par internet et 1/3 sont des clients historiques.

Développer le professionnel

Le professionnel, justement, est un axe de développement de l'assureur avec la perspective d'une embauche sur le secteur Sierentz. « C'est un travail de longue haleine », souligne-t-il. Un monde professionnel malmené par le Covid. « Nous avons versé quasiment 60 000 euros d'indemnités hors contrats à nos commerçants, artisans et gros clients. » Des agences présentes pendant la première vague de la pandémie. « Nous avons passé le premier confinement en télétravail et nous avons appelé tous nos clients pour leur dire que nous étions là. Nous établissons des rapports personnalisés. Nous avons perdu des clients du Covid et ça



Cédric Biechelin entouré de son équipe huninguise : Karine Renaud (au premier plan) et Rosane Fiorot, au cœur d'une agence qui casse les codes de l'assurance.

retourne... Quelque fois aussi, nous sommes sortis de notre rôle d'assureur. » Grâce à cet état d'esprit, AXA Assurance Huningue et Sierentz rencontrent un faible taux de résiliation.

L'importance de l'équipe

Le respect et le dialogue sont les clés des agences managées par Cédric Biechelin. « C'est un métier passionnant, dans lequel on peut évoluer, de l'automobile à la maison, bien entendu, en passant par l'immobilier, jusqu'aux placements. Notre métier ne se résume pas à distribuer des cartes vertes, sinon nous sommes morts... » AXA Assurance Huningue et Sierentz, c'est aussi une équipe de cinq personnes. « Mon responsable d'agence à Sierentz n'a que 26

ans. C'était un de mes étudiants qui m'a contacté pour une alternance. J'ai suivi son évolution, son parcours est une belle réussite. Ici, à Huningue, Karine Renaud est en service depuis 18 ans et Rosane Fiorot est arrivée en octobre 2020. Elle était stagiaire en alternance. Pouvoir compter sur son équipe est primordial ! Je suis bien entouré, la tranquillité, je l'ai. »

Emilie Jafrate

AXA Assurance Cédric Biechelin

2A rue de Belfort, Huningue
03 89 89 71 10
agence.axa.fr/alsace/haut-rhin/huningue/
biechelin-cedric-2
f AXA Cédric Biechelin

2021, l'année du changement pour l'Agence Multi-Services Mulhouse

C'est une transmission en douceur que réalise actuellement Pascal Foissac, le fondateur d'AMS avec son directeur, Kevin Bruckert. Un passage de témoin mais aussi l'arrivée d'une mascotte et d'un nouveau logo pour communiquer différemment sur leur cœur de métier qu'est le nettoyage professionnel.

Une mascotte pour marquer les esprits

Il s'appelle Sam et il est expert laveur. AMS Mulhouse a choisi de marquer les esprits avec cette nouvelle mascotte. Un projet qui a demandé deux années de dessins et de propositions. « Sam est joyeux, il respire la bonne humeur, souligne Pascal Foissac, le gérant de la société. Il est dans l'ère du temps et c'est notre symbole d'identification. » Une identification très importante aujourd'hui dans la stratégie de l'entreprise. « Le nettoyage n'est pas un métier glamour. Nous avons envie de le rendre attractif. »

La force de la réactivité

La sympathie et l'humour sont la marque de fabrique de cette société fondée par Pascal Foissac il y a 16 ans. Parti seul d'une page blanche, son Agence Multi-Services compte aujourd'hui 120 salariés. « Lorsque j'ai décidé de me lancer dans cette nouvelle aventure entrepreneuriale, j'ai emmené avec moi les partenaires avec lesquels je travaillais avant. J'ai constaté qu'ils étaient attachés à l'homme, pas à l'entreprise, et ça, c'était rassurant. » Les syndicats de copropriété ont constitué le cœur de clientèle historique d'AMS. La palette s'est ensuite élargie. La société de nettoyage professionnel intervient dans tous les secteurs d'activité avec un savoir-faire

adapté et innovant. Du nettoyage de bureaux, des cabinets médicaux, aux sites industriels, avec la vitrerie et l'entretien d'espaces verts, elle propose des solutions complètes à ses clients. Les particuliers font appels à leurs services pour des mises au propre de leurs appartements avant/après déménagements ou pour des gros nettoyages après travaux. Avec près de 200 entreprises de nettoyage professionnel rien que sur le Haut-Rhin, AMS tire son épingle du jeu par sa réactivité et sa technicité. « Nous donnons toujours une réponse rapide et personnalisée à nos clients », souligne Pascal Foissac.

Kevin Bruckert, d'alternant à directeur

Si Sam l'expert laveur marque désormais de sa patte l'Agence Multi-Services, pour sa communication externe, en interne, c'est Kevin Bruckert qui inscrit sa touche au sein de l'entreprise. Le jeune homme a intégré la société il y a huit ans en tant qu'alternant. D'ici quelques mois, il terminera sa formation à l'Ecole des Managers. Nommé directeur en janvier dernier, il co-pilote désormais la société aux côtés de Pascal Foissac. « Vous voulez savoir pourquoi je l'ai choisi ? Je lui ai demandé où il se voyait dans 20 ans. Il m'a dit : "à votre place". Il m'a montré que je pouvais lui faire confiance. La preuve, cela fait huit ans qu'il évolue à mes côtés. » Du sang neuf, une autre



Kevin Bruckert (à gauche) et Pascal Foissac.

façon de voir les choses aussi. « Avant la crise de la Covid-19, AMS ronronnait avec une croissance correcte. La crise sanitaire nous a poussé à nous remettre en question, tout simplement. » AMS s'est restructurée et a rajeuni son équipe. « Contrairement à ce que l'on pourrait penser, il n'y a pas eu d'explosion d'activité dans notre domaine. En 2020, nous sommes restés fermés pendant trois mois. En quatre heures, il a fallu prendre la décision de mettre 120 personnes au chômage... Mes salariés sont là pour gagner leur vie, pas pour être envoyés au casse-pipe ! »

Des objectifs commerciaux pour 2021

2021 est l'année du rééquilibrage. « Nous voulons occuper le terrain commercialement,

souligne Pascal Foissac. Nous avons pris deux jeunes BTS en alternance dont un en développement commercial. » Aujourd'hui directeur, Kevin Bruckert nourrit des ambitions pour la suite, comme celle d'ouvrir une Agence AMS à Strasbourg...

Emilie Jafrate

Agence Multi-Services

33 rue Jacques Munier, Mulhouse
03 89 50 05 46
ams.alsace.fr
f AMS Agence Multi-Services

Le spécialiste du matériel électrique, **Willy Leissner** innove par le libre-service à Blotzheim

L'entreprise familiale Willy Leissner est le spécialiste de la vente de matériel électrique. Une histoire familiale entamée en 1919. Pour ses cent ans, Willy Leissner s'est offert une dixième agence du côté de Blotzheim. Une agence et un nouveau concept, celui du libre-service.

Le libre-service pour une expérience client différente

Grossiste indépendant de matériel électrique, l'entreprise familiale Willy Leissner a soufflé sa 100^e bougie en 2019. L'occasion aussi de créer une nouvelle agence, sa 10^e, à Blotzheim. Une nouvelle agence et un nouveau concept : celui du libre service. « L'idée était de faire gagner du temps à nos clients, précise Frédéric Fawer, responsable du point de vente de Blotzheim. Dans toutes nos agences jusque-là, nos clients venaient chercher leur commande au comptoir. Là, nos clients peuvent prendre le temps de trouver leurs produits ou découvrir de nouvelles gammes dans notre magasin. Nous les accompagnons en rayon. La relation en devient plus forte. » Terminée l'attente, davantage d'échange entre les collaborateurs Willy Leissner et les professionnels... L'expérience client est alors totalement différente.

La force d'un stock adapté

L'agence de Blotzheim, c'est 600 m² de surface de vente avec un stock de 600 m². Un stock qui n'est pas standardisé mais adapté aux besoins des professionnels dans un rayon de 30 km alentours. Le magasin comptabilise 4 500 références. L'installation de ce libre service a permis l'arrivée d'une nouvelle famille de produits. Celle des équipements de protection individuelle (EPI). « Par ce système de libre-service, nos clients peuvent désormais essayer. Ce nouveau format d'agence nous permet

également de mettre en avant nos produits par le biais de notre showroom. L'idée est aussi de monter en gamme, explique Anthony Fetet, le responsable régional. Nos clients découvrent des produits qu'ils n'ont pas l'habitude de voir. Ils peuvent également envoyer leurs clients finaux dans notre magasin. Sur place, nous les conseillons. Les normes et les technologies évoluent constamment. Nous menons un suivi précis pour à la fois disposer des dernières générations, tout en conservant les anciens, en cas de remplacement. »

L'Humain - qu'il soit collaborateur ou client - au cœur de l'entreprise

Willy Leissner a su se faire une place aux côtés de grands groupes de distribution de matériel électrique. L'entreprise familiale tire son épingle du jeu par l'Humain, qu'il soit client ou collaborateur. « Nous connaissons un très faible turn-over, souligne Anthony Fetet. Nos équipes sont stables et cela rassure nos clients. » Trois personnes - un responsable et deux vendeurs conseils - travaillent au cœur de cette agence. Willy Leissner Blotzheim cherche d'ailleurs à recruter une personne supplémentaire, « pour que nos équipes ne s'essouffent pas ».

Une commande passée le matin, livrée dans la journée

Son autre atout reste la proximité. Le maillage territorial de dix agences installées entre la Lorraine et le Haut-Rhin, en passant par le



Frédéric Fawer (à gauche) - responsable du point de vente de Blotzheim - et Anthony Fetet - responsable régional et chef d'agence à Wittenheim, il coordonne également les trois agences haut-rhinoises - au cœur de l'agence de Blotzheim, la 10^{ème} agence sortie de terre par l'entreprise familiale Willy Leissner et la première en libre-service.

Bas-Rhin, permet ainsi aux entreprises de continuer à se fournir depuis un chantier installé n'importe où dans la région. Les artisans représentent le cœur de clientèle de Willy Leissner Blotzheim. L'industrie et l'administration font également partie de ses clients. « Nous travaillons avec des installateurs, de génération, en génération. » Des clients qui trouvent satisfaction grâce aux stocks dont dispose chaque agence. « Nous travaillons à J+0. Lorsque nos clients commandent le matin, ils sont livrés dans la journée. La plupart de nos concurrents, eux, sont à J+1. »

Emilie Jafrate

Willy Leissner

Z. I., 1 rue Clément-Ader, Blotzheim
03 88 89 53 30
www.leissner.fr

Willy Leissner Wittenheim

Willy Leissner, ce sont 10 agences, dont 6 en Alsace et 2 dans le Sud Alsace. Créée en 1952 à Mulhouse, l'entreprise familiale s'installe dans la zone industrielle de Wittenheim en 1977. L'agence compte près de 12 000 références sur une surface de vente de 1 000 m² et emploie 17 personnes.

L'ALTERNANCE, UNE OPPORTUNITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

Des candidats présélectionnés, de Bac à Bac +5

Un service clé en main, jusqu'à la sécurisation du contrat

Un suivi tout au long du parcours de l'apprenti

NOS FORMATIONS DIPLÔMANTES À MULHOUSE

BTS Comptabilité Gestion (Bac+2)

BTS Management Commercial Opérationnel (Bac+2)

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

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

DIPLÔME 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)

CCI Campus, l'école supérieure de l'Alternance N°1 en Alsace : la fiabilité pour votre entreprise et pour votre apprenti.

03 68 67 20 00 • www.ccicampus.fr

#ccicampusalsace f @ in

LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EUROMETROPOLE

CCI
campus
ALSACE

L'engagement mutuel !

Toujours à vos côtés pendant la crise sanitaire !

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

Jet Flex, spécialiste du flexible industriel sur-mesure, à Wentzwiller

Ingénieur en packaging dans l'industrie pharmaceutique, Pascal Weber tombe dans l'aventure entrepreneuriale en 2017. Il reprend Jet Fex, une société forte de 20 ans d'existence, avec, pour spécialité, le flexible industriel fabriqué à la main et sur-mesure.

Jet Flex, c'est une opportunité saisie par Pascal Weber en 2017, alors que l'ancienne patronne de cette société partait à la retraite. Ingénieur dans le packaging pharmaceutique, rien ne le prédestinait à évoluer dans le domaine du flexible industriel. « J'avais à cœur de travailler pour moi et puis j'ai tout de suite accroché avec l'entreprise et le produit, se souvient-il. Le flexible industriel est un marché de niche et nous sommes peu à en faire. J'ai racheté le portefeuille client avec l'envie de faire grandir l'entreprise, lui apporter de la modernité et développer son site internet. » Son rôle est de trouver le flexible qui convienne au besoin du client. « Il ne faut pas les confondre avec de simples tuyaux, précise-t-il. Le flexible est un tube équipé de raccords aux extrémités. »

La réponse aux besoins spécifiques des industriels

La transmission s'est faite en douceur, le temps pour Pascal Weber, de se familiariser avec les produits. L'entrepreneur ne fait que du sur-mesure. « Je suis capable de proposer des flexibles exotiques avec des raccords inox de diamètres différents de chaque côté. Je réponds à des besoins spécifiques, c'est là que je fais la différence. » Les grands groupes industriels de la chimie, de la pharmacie, de la parfumerie, sans oublier la pétrochimie et l'agroalimentaire constituent sa clientèle. « Ils me contactent en m'indiquant leurs besoins, si c'est

pour passer 20 000 litres d'acide d'un camion à une cuve, pour du parfum, du lait, pour un liquide chaud ou non... C'est simple, tout ce qui est liquide passe dans mes flexibles, mais aussi du vide ou de la vapeur. Mon rôle est de traduire ce que demande le client avec les normes adéquates. J'ai déjà réalisé des flexibles pour des bouteilles d'oxygène à destination de la Suisse et il n'y a rien de standard là-dedans. »

Une traçabilité primordiale

Les besoins établis, Pascal Weber réalise un cahier des charges avant de lancer la fabrication du flexible. Le produit subit ensuite un test d'épreuve pour pouvoir établir un certificat d'essai approuvé. Pascal Weber est le seul et unique interlocuteur tout au long de ce process, jusqu'au dédouanement et la livraison. « La traçabilité est primordiale et les documents sont presque plus importants que le produit lui-même. Ce fonctionnement exigeant, j'ai su m'y adapter facilement parce qu'il faisait déjà partie de mon ancienne vie. » Sauf exception, Pascal Weber assure les livraisons en personne jusqu'à Genève. « C'est fiable et cela plaît au client. »

La diversification par les compensateurs inox

Pascal Weber répond aux besoins d'une quarantaine de clients. Mais la crise sanitaire a eu



Seul à bord, Pascal Weber est l'unique interlocuteur de Jet Flex, basé à Wentzwiller.

un impact direct sur son chiffre d'affaires avec une baisse de près de 15%. « Beaucoup de projets ont été décalés, annulés ou mis en stand by en 2020. Jusqu'au début de la crise, j'avais beaucoup de produits à réaliser pour des installations neuves. Ce n'est pour le moment plus le cas. Cette année 2020 m'a montré qu'on pouvait perdre des clients très rapidement... » Il a profité du premier confinement et de l'arrêt des entreprises pour mettre à jour son site internet. Pascal Weber en a également profité pour développer sa gamme de produits avec l'arrivée de compensateurs en inox. « Ce sont de gros manchons anti-vibrations

qui permettent d'amortir la dilatation des flexibles. ». Un autre axe de développement serait de proposer des pièces qui n'existent pas encore sur le marché.

Emilie Jafrate

SAS Jet Flex

14 rue de l'Ecole, Wentzwiller
09 80 64 95 15
contact@jetflex.fr
jetflex.fr

AS Nettoyage à Bollwiller, producteur de propreté

Des copropriétés aux bureaux, en passant par les chantiers, sans oublier les espaces verts... AS Nettoyage est producteur de propreté. L'entreprise a vu le jour à Bollwiller, en 2010. Quentin Couaillier a pris la gérance de l'entreprise familiale en 2012.

L'histoire débute en 2010. Patrick Couaillier fonde AS Nettoyage. Une aventure entrepreneuriale amorcée en parallèle de son activité salariée. « Mon père a toujours eu envie de créer son entreprise. Le déclic est fait au moment de l'achat d'un appartement dans une résidence neuve. Il y a avait des problèmes de propreté. L'histoire a débuté avec le nettoyage des communs et la gestion des conteneurs. Il est parti de rien, avec un aspirateur, un balai et une tondeuse. Au départ, il travaillait le vendredi après-midi, sur son congé hebdomadaire. Mais le projet a révélé ses limites lorsque mon père a dû commencer à prendre des congés pour suivre le rythme de cette activité. »

Une structure familiale, réactive et à l'écoute

Quentin Couaillier prend la main deux ans plus tard. Il s'entoure de quatre salariés. Depuis 2012, le gérant s'occupe des chantiers de A à Z, en assure le suivi, sans oublier le contact client. Cette proximité constitue la force d'AS Nettoyage sur un marché très concurrentiel. « Nous sommes une petite structure familiale, réactive et à l'écoute. » La structure se

développe selon les besoins et les demandes des clients, tout comme les investissements.

Des clients historiques

AS Nettoyage intervient toujours pour la résidence de Bollwiller, son client historique. Elle dispose aujourd'hui d'une trentaine de contrats. Les syndicats de copropriété constituent leur cœur de clientèle. AS Nettoyage intervient également dans les bureaux, les centres de formations, les locaux de libéraux, des showrooms, des agences immobilières... Sa spécificité reste les chantiers complexes, en particulier les incendies avec une intervention dans les 48 heures. Chacun des contrats signés avec AS Nettoyage sont adaptés selon les besoins, de 7 à 10 heures par semaine à 1 heure par mois pour l'entretien des vitrines, par exemple.

Une activité à 50% pendant le premier confinement

L'entreprise a fermé ses portes trois semaines, suite à la crise sanitaire et la fermeture, entre autre, des bureaux et des centres de formations.



Quentin Couaillier est à la tête d'AS Nettoyage depuis 2012.

« Nous avons ensuite repris à 50%, se souvient Quentin Couaillier. Nous faisons juste les résidences. » Son principal souci aujourd'hui est de maintenir son chiffre d'affaires à équilibre et de développer ses chantiers en élargissant sa zone d'intervention géographique.

Emilie Jafrate

AS Nettoyage

20 Chemin d'Issenheim, Bollwiller
03 89 48 89 61
06 87 66 46 84
www.as-nettoyage.fr
Alsa Services Nettoyage SARL

Working Success

CABINET SPÉCIALISÉ EN RECRUTEMENT DE TALENTS

CHEZ NOUS, LE SUCCÈS SE PROFILE.

- Ingénierie
- Bureaux d'études
- Maintenance
- Energie
- Informatique
- Web-IT
- Pharma-Biotech
- Comptabilité-expertise comptable
- Tertiaire et services
- Logistique

MULHOUSE | BELFORT | HÉSINGUE
FRANCE | SUISSE

06 50 83 81 15

MULHOUSE | BELFORT
03 89 51 29 92 | 03 84 90 80 38

working-success.fr

Rêvd'eau

PISCINES ET SPAS

Nous recherchons un **TECHNICIEN PISCINE(H/F)** expérimenté • Disponibilité immédiate

VOTRE MISSION

- Installation, raccordement, maintenance des piscines & spas
- Installation d'appareils de traitement automatique
- Montage groupe filtration
- Pose de liners et de membranes

ENVOYEZ VOTRE CANDIDATURE À :
contact@revdeau.com
ou par téléphone au 03 89 26 27 27

Retrouvez nous sur **revdeau.com**

Les Green'gnola de Sébastien Landrin, des graines germées à Kembs et riches en protéines végétales

Cuisinier de métier, Sébastien Landrin s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale en 2020 avec Plein d'Vie. Il a lancé Green'gnola, six recettes de graines germées.

Il a multiplié les expériences dans la restauration. Après une école hôtelière du côté de Thann, Sébastien Landrin découvre la gastronomie alsacienne, avant de travailler pour les collectivités, le milieu hospitalier et scolaire. Poussé par une soif de découverte, il passe la frontière. Là-bas, il bascule dans le commerce de détail. Boucher/poissonnier, il revient à la cuisine avant de s'offrir une parenthèse de dix années dans le domaine pharmaceutique. « Dans ce secteur aussi, nous mettons au point des recettes, comme en cuisine », sourit-il. Dix années qui suscitent son intérêt pour la naturopathie ainsi que l'alimentation alternative. « J'ai eu quelques ennuis de santé, j'ai essayé pas mal de choses: végétarien, vegan, crudivore... J'ai découvert énormément, à travers ces expériences. Dans l'alimentation, il y a toujours une pédale d'accélérateur et de frein. La règle est de garder un équilibre. »

Une semaine de travail par recette de Green'gnola

Après son expérience dans l'industrie pharmaceutique, Sébastien Landrin décide de

changer de cap. Une expérience qui le pousse à une véritable remise en question. Ses recherches le mènent vers les principes de l'alimentation vivante. C'est ainsi que naît Plein d'Vie en mai 2020. Il lance alors ses premières gammes de graines germées et déshydratées. « Je dispose d'un germeur professionnel. Il leur faut deux jours pour atteindre leur pic nutritionnel. Le trempage permet d'éliminer les acides et permettre à la graine d'entrer en germination, explique-t-il. Il faut ensuite les refroidir pour arrêter le processus, laisser macérer les mélanges et déshydrater à basse température sur plusieurs jours. » Il faut compter près d'une semaine de travail pour chaque recette. « Je ne compte pas les heures. Je travaille avec de la matière vivante. Je suis donc tributaire du bon vouloir de la vie ! »

Des « bombes nutritionnelles »

Ses recettes, Sébastien Landrin les avait déjà mises au point pour sa consommation personnelle. Une expérience qu'il avait envie de faire partager. Il réalise aujourd'hui six recettes de graines, quatre salées et deux sucrées: curcuma-gingembre, ail-ignon, paprika doux, chanvre-ail des ours pour les



Soucieux de « promouvoir la vie et d'apporter de bonnes choses pour la santé, le moins transformé possible », Sébastien Landrin a lancé une gamme de six recettes de Green'gnolas.

salés, cannelle-raisons et cacao cru pour les sucrés. Des mélanges appelés Green'gnola. Particularité, ce sont des « bombes nutritionnelles » qui, en plus d'agréments les plats en croquant et saveur, offrent un apport riche en protéines végétales. Des recettes travaillées avec des produits les plus locaux possibles. « Nous avons supprimé la recette au sésame parce qu'il venait de l'autre bout de la planète et cela n'avait aucun sens. » L'ail et l'ignon viennent du Hohrodberg, le chanvre de Strasbourg, la graine de courge d'Autriche et les noisettes et amandes d'Italie.

des machines supplémentaires et embaucher une ou deux personnes. Il attend également la fin de la pandémie pour reprendre ses ateliers culinaires autour de l'alimentation vivante. Et d'ici quelques jours devraient sortir de nouvelles recettes avec une gamme de six crackers, portant à douze, le nombre de produits réalisés dans son laboratoire à Kembs. « Promouvoir la vie, c'est ce qui résonne le plus fort en moi. Mon objectif est d'apporter des choses bonnes pour la santé et le moins transformé possible. »

Emilie Jafrate

Les crackers salés, nouveauté 2021

Ces mélanges de graines pré-germées sont distribués par une trentaine de magasins bios sur la région ainsi que par le groupe d'achats solidaires de Kembs. Des produits qu'il est également possible de commander en ligne. « Il n'y a pas de profil type parmi nos consommateurs. Cela peut aller de la mère de famille, qui souhaite agrémenter son petit déjeuner, au vegan, qui recherche la qualité de l'aliment cru, en passant par le filet de poisson. Il n'y a pas de règle. Nos produits sont conçus pour les personnes soucieuses de leur alimentation, tout simplement. Nous avons même eu des retours positifs de personnes pourtant intolérantes aux fruits à coques. » Plein d'Vie travaille également avec l'IME de Bartenheim pour l'étiquetage des sachets. A terme, Sébastien Landrin aimerait investir dans

Plein d'Vie
3 rue de la Forêt, Kembs
pleindvie.com
f Green'gnola Pleind'vie



Ce sont dans ces germeurs professionnels que les graines germent avant d'être déshydratées. Il faut compter une semaine de travail par mélange.

**PAIEMENT EN LIGNE
À VOS SITES, PRÊTS, ENCAISSEZ !**



**Avec nos solutions e-commerce,
c'est simple, rapide et sécurisé.**

BANQUE POPULAIRE +X
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE

Banque Populaire partenaire de la CPME Haut-Rhin

- 1 rue Stanislas à Colmar
- 55 avenue du Président Kennedy à Mulhouse
- 48 rue de Mulhouse à Saint-Louis

Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne – Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable régie par les articles L512-2 et suivants du CMF et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siège social : 3 rue François de Curel – 57000 Metz – 356 801 571 RCS Metz – Société de courtage et intermédiaire en assurances inscrite à l'ORIAS n° 07 005 127. Crédit photo : Getty Images

Partenaire cpme68

Vous désirez communiquer dans

Le Périscopie
Le média des entreprises locales

sous forme d'annonce publicitaire ?
Contactez notre service commercial
au 06 26 52 40 56

**Recevez dans votre
boîte aux lettres**

les **6**
numéros
du Périscopie

pour seulement
65€HT

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

Le Périscopie
Le média des entreprises locales

Directeur de la publication et rédacteur en chef : Pierre-Alain, Pierre-Alain@le-periscopie.info
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Emilie Jafrate et Pierre Alain.
Publicité : Céline Boeglin-Koehler, celine.boeglin@le-periscopie.info • **Web :** Agence Cactus
Mise en page : Bertrand Riehl • **Impression :** Imprimerie Moser • **Distribution de ce numéro :** S.A.S. Le Périscopie.

Edité par S.A.S. Le Périscopie
8 rue des Cailles, 68270 Ruelisheim
03 89 52 63 10 - www.le-periscopie.info
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires