



BRASSERIE
FLO

La Brasserie Flo Mulhouse
vous souhaite
une très belle année gourmande

Ouvert 7j/7
Service jusqu'à 22h30

400 m²
de salons
privatifs
pour vos
séminaires et
banquets

Brasserie Flo - Hôtel Holiday Inn "Le Trident"
34 rue Paul Cézanne, Mulhouse
03 89 60 44 44
brasserieflo-mulhouse.com

Maître Pâtisseries

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Le numérique sauvera l'économie ?!...

Nous savons tous que nous entrons dans un ère où grâce au numérique nous gérons toutes les sphères de notre vie, des machines des nos usines à la gestion des volets de notre maison, en passant par toute notre communication, nos agendas, etc.

De là à dire que le numérique sauve l'économie, il y a un pas vite franchi, notamment chez les élus souvent prompts à s'enthousiasmer devant les quelques startups et PME technologiques qui font parler d'elles, dont... 3 licornes françaises.

C'est oublier que ces entreprises sont peu nombreuses, qu'elles recrutent un petit nombre d'employés hyper spécialisés, et qu'on ne peut décemment pas faire rêver nos jeunes en leur proposant de pondre des programmes à la chaîne dans des usines à codeurs.

Par ailleurs, les métiers du numérique sont précaires, emploient un maximum de free lance et excluent la grande majorité des jeunes qui feront usage du numérique, mais ne sont pas faits pour le fabriquer.

Si on disait plutôt que c'est l'innovation qui sauvera l'économie, on sera plus juste, car on y inclura tous les métiers, du pâtissier au chimiste.

Dans presque toutes les entreprises de ce numéro, on lira que l'innovation pérennise l'entreprise. Elle passe aussi par le numérique, mais pas seulement !

Bonne lecture,

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 2 Tounet - AB Multi
- 3 Regio Nettoyage - HCL
- 4 Fraîcheur Paysanne de l'ILL - La ferme de l'Orée du Bois
- 5 Isonergy - Taxi Isabelle
- 6 Pakea - Multi-Contact
- 7 Dangel - SMES
- 8 Bizz and Buzz - CCI SAM
- 9 PPC
- 10 Ibis Styles et Budget - Adam Boissons
- 11 Cirtel - Kiwi Backup
- 12 Muller Climatisation - Carrosserie Fox - Hopla
- 13 Harmonie Mutuelle - CGPME
- 14 Scorpions - ASPTT
- 15 Brèves
- 16 Les bonnes tables du Périscopie

Dossier Nettoyage industriel

Problématiques, enjeux, contraintes : un métier d'experts

Dans un secteur d'activité trop souvent considéré comme accessible à tous, les entreprises de nettoyage industriel se battent pour une revalorisation de leur métier et l'optimisation permanente de leurs services. Face à une conjoncture économique hostile et des prix low cost, des normes d'hygiène drastiques et des clients exigeants, les professionnels de la propreté ne laissent aucune place à l'approximation et tirent la qualité vers le haut. Gagner des parts de marché tout en satisfaisant le client nécessite une connaissance parfaite du métier et un engagement indéfectible.

Zoom sur cinq entreprises locales en pleine expansion.

Dossier réalisé par Alexandra Vallat

Alsa Clean Services Proximité et réactivité

Après dix ans d'expérience dans le nettoyage, Nicolas Rebert a créé Alsa Clean Services en 2009, société essentiellement destinée aux professionnels dans tout l'Alsace et le territoire de Belfort. Du nettoyage de chantiers à la remise en état après sinistre, en passant par la vitrerie, la désinfection en milieu alimentaire, les contrats d'entretien et autres travaux spécifiques, Alsa Clean Services mise sur la polyvalence.

En plus des travaux de nettoyage professionnel adaptés aux spécificités de chaque chantier, Alsa Clean Services propose à ses clients de la vente de consommables : essuie-main, savon... « Notre cœur de métier est l'entretien des usines, des collectivités, des bureaux, des cabinets médicaux et de tous locaux professionnels. Mais parmi nos clients, les maisons d'hôtes apprécient particulièrement notre prestation globale. En effet, nous nous devons de développer des offres complémentaires pour la satisfaction et la fidélisation de nos clients. Depuis 2013, nous proposons également nos services aux particuliers » souligne Naïda Rebert, épouse de Nicolas et salariée de la société.

Limiter le turnover

Avec 43 salariés dont une vingtaine à temps plein, l'entreprise ne rencontre pas les difficultés inhérentes au turnover, l'une des principales problématiques de ce secteur d'activité.

« Nous voulons fidéliser nos équipes en leur offrant des conditions de travail optimales. Nos employés disposent d'un matériel de qualité et pratique. Nous venons d'ailleurs d'investir



Nicolas Rebert (2^{ème} en partant de la droite) avec une partie de son équipe

dans des aspirateurs ultra légers. Nos équipes sont régulièrement formées sur des techniques de nettoyage efficaces, des fiches de poste détaillées sont mises en place et nous mettons à leur disposition un parc automobile récent de 9 véhicules » explique Nicolas Rebert.

Se démarquer de la concurrence

Malgré une concurrence féroce, Alsa Clean Services sort son épingle du jeu. « Nos principaux atouts sont l'écoute, la réactivité et la proximité, tout en appliquant des tarifs compétitifs. Lorsque la société Majicap à Cernay a subi un gros dégât des eaux cet été, il nous a fallu deux heures à peine pour intervenir et régler le problème. Nos clients sont très exigeants en terme de réactivité, de qualité de prestation et de discrétion lors des interventions. Nous restons exigeants, c'est pourquoi nous nous remettons sans cesse en question en proposant de nouveaux services, avec du personnel fiable et qualifié » poursuit le gérant.

Une croissance régulière

En 2016, l'entreprise effectue un CA de 360.000 € (hors services aux particuliers), avec une croissance annuelle de 15 à 25% depuis sa

création en 2009. « Nous arrivons à progresser malgré une conjoncture difficile. Aujourd'hui, les clients veulent des prestations haut de gamme à des prix cassés, il faut sans cesse s'aligner, rechercher la meilleure adéquation qualité/prix afin de s'assurer une croissance durable dans le temps » conclut Nicolas Rebert.

Si Alsa Clean Services s'inscrit dans une démarche respectueuse de l'environnement notamment par l'utilisation de produits Ecolabel ou Ecocert et un tri sélectif drastique, la course aux labels et aux trophées n'est pas son fer de lance. Les prestations, le respect du personnel et la réactivité sont les qualités intrinsèques de cette entreprise en développement.

Alsa Clean Services

16a Rue de Schweighouse à Cernay
03 89 43 45 39
www.alsacleanservices.fr
f Alsaclean Services

La construction clé en main en immobilier d'entreprise

Immeubles tertiaires, plateformes : logistique / transport / messagerie, locaux d'activités, sites industriels (yc agro-alimentaire), pôles médicaux, hôtels, villages d'entreprises & réhabilitations

Pour tous vos projets de 200 à 50 000 m²

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE
03 89 42 89 74

lcr.fr

Retrouvez nous aussi à : Lille, Metz-Nancy, Strasbourg, Besançon, Lyon & Annecy

Tounet Une démarche RSE déterminante

Tounet naît en 1988 sous l'impulsion de Béchir Oueslati. De petite entreprise de vitrerie, la PME familiale devient petit à petit l'un des leaders du nettoyage industriel dans le Haut-Rhin. Spécialisée dans le nettoyage et l'entretien de locaux professionnels du secteur tertiaire, de l'industrie et des collectivités publiques, Tounet axe sa politique de progression sur la propreté durable et un engagement sociétal fort.

Après 28 ans d'activité, l'entreprise développe sa communication en 2016 et met en place un véritable service commercial. « On a fabriqué nos produits avant de faire l'emballage » explique Driss Oueslati, aujourd'hui en charge de la partie commerciale. « Au départ nous voulions simplement fidéliser notre clientèle, mais face à une concurrence de plus en plus sévère, il nous faut prendre un nouveau tournant, montrer que le nettoyage est une affaire de professionnels et apporter des prestations d'excellence » explique Mejda Freyburger, sœur et bras droit de Béchir.

La propreté est un engagement durable

« Nous ne faisons pas du nettoyage pour faire du nettoyage, nous voulons apporter des concepts novateurs et prouver à tous que le nettoyage industriel est aussi et surtout une affaire de bien-être dans les entreprises. La propreté durable, c'est adapter nos services aux besoins particuliers

de nos clients, tant en termes de prestation que de respect humain, centrer l'individu au cœur de l'entreprise et avoir une vraie proximité avec nos clients et nos salariés » poursuit Mejda. Fortement engagée dans la démarche RSE, l'entreprise a pour but de concilier ses objectifs de développement économique avec ceux de la protection de l'environnement et de la cohésion sociale. « Nous privilégions les fournisseurs locaux, utilisons des produits 100% biodégradables, disposons de matériel à la pointe et tenons à ce que nos employés aient des conditions de travail dignes. Contrairement aux idées reçues, notre philosophie a des répercussions positives sur notre chiffre » précise le gérant.

Stabilisation du chiffre d'affaires

Avec 52 salariés dont 36 à temps plein et 92% de CDI, l'entreprise affiche un turnover quasiment nul et un CA de 800.000 €. « Le CA se stabilise depuis 2 ou 3 ans. Avant, nous



Les dirigeants, Béchir Oueslati et Mejda Freyburger

bénéficiions d'une croissance à deux chiffres, d'où la nécessité de nous diversifier – notamment avec notre activité de conseil – et de nous différencier de la concurrence » confie Mejda. Et de poursuivre : « La vraie difficulté du métier, c'est le regard des clients. Beaucoup pensent que

le nettoyage est donné à tout le monde. Nous voulons professionnaliser l'activité et revaloriser notre métier » conclut Béchir Oueslati. La marge de progression de l'entreprise se fera par le biais de son engagement dans des valeurs fondamentales et l'innovation permanente dans de nouveaux process.

Certifiée Qualipropre depuis 2000, Tounet a obtenu le trophée Palme Verte du Développement Durable en 2014 par la FEP (Fédération des Entreprises de Propreté).

Tounet

5 rue Gutenberg à Vieux-Thann
03 89 37 51 65
31 rue des Franciscains à Mulhouse
03 89 66 27 67
www.tounet-proprete.fr



© Photos Tounet

AB Multi Le nettoyage engagé

Jean-Claude Estable, vice-président de la Fédération des Entreprises de Propreté du Grand Est, créé la société familiale AB Multi en 2000. Divisée en quatre départements distincts, l'entreprise est fortement engagée dans la démarche RSE. Elle prend en charge la propreté et le nettoyage des entreprises et des collectivités, l'entretien des espaces verts, la rénovation de tous sols en bois et assure des formations "formapropre" destinées aux entreprises privées et aux organismes publics.

« Le développement durable est notre fer de lance depuis toujours. Notamment à travers la recherche de produits écolabellisés, nous prêchons la bonne cause de la nature, pour une vraie ouverture sur le monde de demain. La démarche RSE est lancée, il n'y aura plus de retour en arrière. C'est l'un des enjeux de notre métier » explique M. Estable.

Des investissements pour un personnel efficace

Avec 35 salariés dont 10 à temps plein, AB Multi axe son action sur la formation, afin de proposer à ses clients des prestations de qualité et offrir à son personnel de bonnes conditions de travail. « Nous investissons régulièrement dans du matériel plus pratique, comme les aspirateurs dorsaux par exemple, largement plus performants et plus légers mais qui coûtent le double d'un aspirateur traditionnel, des balais rasants en microfibre, des tondeuses... Nous

disposons aussi de huit véhicules de société, ce qui n'est pas négligeable pour une entreprise de notre taille » souligne Jean-Claude Estable.

Des enjeux politiques ?

Vice-président de la FEP du Grand Est, Jean-Claude Estable se bat pour une revalorisation des métiers de la propreté. « Tout le monde pense que le nettoyage peut être fait par n'importe qui et n'importe comment, les entreprises finissent par ne se soucier que du prix, en négligeant la qualité de service. Nous sommes dans un système politisé où tout va au plus court, les marchés ne sont plus équitables et notre secteur d'activité est directement impacté. Nous essayons d'appliquer des prix abordables, mais la qualité ne se brade pas » poursuit le gérant.

Un léger retrait du chiffre d'affaires

Avec 540.000 € de CA en 2016, l'entreprise enregistre un léger retrait ces deux dernières



Jean-Claude Estable

années. « Il y a 4 ou 5 ans, nous faisons 4% de bénéfice net à la fin de l'année. Aujourd'hui, on n'arrive même pas à 1%. Nous avons perdu du chiffre car la concurrence est rude, la conjoncture économique fragile et les clients ont tendance à privilégier les prix cassés et les avantages

financiers à la qualité du service. Aujourd'hui, c'est la course à qui proposera les meilleurs tarifs en laissant les autres sur le carreau » regrette le gérant, sans langue de bois.

Face à un contexte économique hostile, Jean-Claude Estable avoue être sur la défensive mais ne renoncera pas à ses valeurs. La qualité du service, doublée d'un engagement environnemental et sociétal fort, devraient donner à AB Multi l'impulsion nécessaire à sa progression.

AB Multi

9C rue de l'Il à Brunstatt
03 89 43 81 55
www.abmulti.fr



Regio Nettoyage L'écologie, mais pas que...

L'entreprise, créée en 2007 par M. Heinrich et reprise par Nicolas Meyer en 2011, affine ses offres tout en préservant ses valeurs sociétales et environnementales.

Le cœur de métier de Regio Nettoyage est la propreté des locaux professionnels dans le Haut-Rhin, des entreprises privées aux collectivités, en passant par les cabinets médicaux, les maisons de retraite ou les copropriétés, du lavage de vitre au nettoyage de fin de chantier. Avec une offre exclusivement axée B to B, l'entreprise se positionne fortement sur le développement durable et travaille avec des produits verts innovants.

Une toute nouvelle gamme de produits

Si tous les produits utilisés par la société sont fabriqués en France et labellisés Ecolabel ou Ecocert, Regio Nettoyage travaille depuis novembre 2016 avec une nouvelle gamme de produits particulièrement innovante. « Il s'agit de la gamme HTS Bio, testée au CHU de Marseille. Ce sont des produits sans étiquetage, c'est à dire à risque zéro. Vous savez, 75% des produits d'entretien sont très dangereux, voire cancérigènes. Les produits HTS Bio tuent les bactéries en amont, afin que le processus de destruction soit moins énergivore pour les stations d'épuration. Cela permet à la fois le respect de nos salariés, de nos clients et de l'environnement » précise le gérant. Notons que ces produits sont efficaces sur tous les chantiers, y compris les remises en état, nécessitant des produits décapants ultra performants.

De 150 à 180 salariés

Regio Nettoyage a obtenu de nombreux prix, dont le trophée Idée Alsace. Grâce à des actions de formation au sein de ses équipes, la société



offre à ses employés de vraies perspectives professionnelles. « Nous sélectionnons également du matériel pour la prévention des TMS (troubles musculo-squelettiques) liés aux gestes répétitifs, le but étant de minimiser le port de charges lourdes » explique Nicolas Meyer.

Avec un effectif se situant entre 150 et 180 salariés dont 85% en CDI et de nombreux contrats à temps plein, l'entreprise souffre peu du turnover. « Les salariés se sentent bien chez nous, ils sont valorisés et leur travail est gratifié. Ce sont des hommes, pas des outils de travail » poursuit Nicolas Meyer.

Une croissance verte à faire pâlir la concurrence

Le CA de la société est passé de 1,2 millions d'euros en 2011 à 2,6 millions en 2016. La progression ayant vraiment débuté en 2013,

Regio Nettoyage double son CA en 3 ans, comptabilisant 450 clients et 250 chantiers de remise en état par an. « Cette réussite n'est pas le fruit du hasard. Nous investissons 100.000 euros par an dans nos produits et dans du matériel haut de gamme, mais ces investissements sont pour nous un facteur de croissance » conclut le gérant.

Les entreprises de nettoyage industriel, polluantes et non respectueuses de l'humain ? Il semblerait que Regio Nettoyage torde le cou aux stéréotypes, en appliquant un business model à la fois performant et respectueux des valeurs fondamentales.

Regio Nettoyage

103 rue Vauban à Mulhouse
64 avenue d'Alsace à Colmar
03 89 66 51 66
www.regio-nettoyage.fr
f Regio Nettoyage

HCI Des produits de nettoyage en accès direct

Créée en 1993 par Pascal Kern et son épouse, la société HCI est spécialisée dans la vente de produits liés à la propreté et à l'hygiène à destination des professionnels dans les départements 68, 67 et 90, le Sud-Alsace représentant son secteur principal de commercialisation. Avec environ 2.000 produits disponibles en stock et livrés par ses soins, la société se différencie par sa réactivité et les liens de confiance tissés avec ses clients.

Des produits d'entretien aux consommables (savon, essuie-main, papier toilette...) en passant par toute une gamme de brosse et d'accessoires (poubelles, cendriers d'extérieur...), HCI fournit essentiellement les collectivités publiques, les associations, les écoles, les cabinets médicaux et les professionnels des métiers de la bouche. « Nous travaillons également avec les sociétés de nettoyage du secteur » précise Pascal Kern.

Des produits respectueux de l'environnement

HCI sélectionne pour chacune de ses gammes des produits de qualité, écolabellisés ou biologiques, en accord avec les exigences



environnementales en vigueur et dans une vraie démarche environnementale. « Nous travaillons essentiellement avec des fournisseurs français et la qualité de nos produits est appréciée, puisque nous avons 1000 clients, dont un noyau dur de 90%, fidèles depuis des années » précise le gérant.

Se démarquer de la concurrence

« Il va de soi que la concurrence est féroce et la conjoncture économique tendue. Je suis pourtant serein quant à notre avenir. Vous savez, aujourd'hui tout le monde pense pouvoir tout faire, on achète des baguettes chez les buralistes et des journaux dans les boulangeries, mais au final le client veut un service professionnel. Notre cœur de métier est la vente de produits liés à l'hygiène, nous ne faisons que cela et nous le faisons bien. Il est arrivé que quelques clients nous quittent pour des sociétés proposant des prix cassés. Beaucoup sont revenus pour la qualité ! Nous appliquons des prix tout à fait raisonnables, mais la qualité des produits et du service se paie un minimum,

d'autant que nous garantissons des livraisons sous 24 à 48h. Nous ne sommes pas dans une braderie, mais dans un rapport de professionnel à professionnel et nos clients le savent » conclut Pascal Kern.

Une croissance constante

Avec à peine 3 employés, la société honore pas moins de 20 commandes par jour et affiche un CA de 900.000 €, avec une croissance moyenne de 5% par an. Une croissance qui assure à l'entreprise une progression durable. Grâce à la qualité de ses produits, une véritable proximité des clients avec le gérant et une réactivité optimale, HCI affiche une belle santé malgré un contexte économique difficile.

HCI

36 rue Jacques Mugnier à Mulhouse
03 89 33 89 49

Sociétés de nettoyage industriel dans le Sud Alsace

ACM Nettoyage

66 faubourg de Mulhouse à Zillisheim
www.acm-nettoyage.fr

Alize Alsace

4 impasse de l'aérodrome à Rixheim
www.nettoyage-alize.fr

Cj Clean

7 rue de l'Industrie à Soultz
www.cjclean.fr

CNSN Entretien

bâtiment Résidence de la Forêt à Wittenheim
07 62 12 63 02

Eco-Vital

37 rue Jean Monnet à Mulhouse
www.eco-vital-mulhouse.fr

Enzonet

1 rue de la Liberté à Saint-Louis
www.enzonet.gloper.fr

Euro Clean

6 allée de la Hardt, ZA à Schlierbach
www.euro-clean.fr

Fennec Service

31 J rue Victor Schoelcher à Mulhouse
www.fennec-service.fr

FM Propreté

9C rue de l'Île à Brunstatt
www.fm-proprete.com

G.S.F Saturne

Rue Jean Monnet à Mulhouse
www.gsf.fr

Iss Abilis France

58 rue des Gaulois à Sausheim
www.fr.issworld.com

Jv Propreté

26 rue des Héros à Pfaffstätt
06 85 20 70 30

K-ro-net

9 A rue du Champ de Mars à Bretten
www.k-ro-net.fr

KS PRO

7 rue de l'Ancien Golf à Saint-Louis
06 50 18 00 15

LNA MULHOUSE

17 rue des Artisans à Richwiller
www.eurio.fr/lna

Net O Sol Sud Alsace

9 avenue de Bruxelles à Didenheim
www.net-o-sol.com

Ocito Services

8 rue du Pont à Illzach
www.ocito-services.fr

Onet Propreté

2 rue des Flandres à Mulhouse
https://fr.groupeonet.com

Samsic II

6 avenue Pierre Pflimlin à Sausheim
www.samsic.fr

Solux Clean Services

1 rue Jean Lamartelière à Ferrette
www.solux-clean-services.fr

Soprolux

1 rue de la Gravière à Rixheim
www.soprolux.fr

TFN Propreté Est

8 rue de l'Industrie à Kingersheim
03 89 57 15 14

TNE

19 avenue Clémenceau à Mulhouse
3 rue des Prés à Burnhaupt-le-Haut
www.tne-france.com

Trois Frontières Propreté

17 rue des Artisans à Richwiller
www.3frontieresproprete.fr

Vitrenet

130 rue de la Mer Rouge à Mulhouse
www.vitrenet.e-monsite.com

Ndlr : Si votre entreprise ne figure pas dans cette liste, n'hésitez pas à la faire connaître à la rédaction, qui l'intégrera à son édition en ligne.



Les marchés en circuit court se développent

Les fermes proposant des magasins multi-producteurs se sont bien développés en Sud-Alsace ces dernières années. En se regroupant, les producteurs partagent les frais du point de vente et proposent à la clientèle une offre diversifiée en légumes, fruits, viandes, fromages, miels, tisanes, etc.

Le maillage devient intéressant pour les Sud-Alsaciens qui ont de moins en moins de trajets à faire pour accéder à de bons produits.

Outre Fraîcheur Paysanne à Ruelisheim, on trouve : Le Bretzel Vert au Marché de Mulhouse, Les Champs de l'Ill à Spechbach le Bas, La Ferme des Pampilles à Masevaux, Le Paradisvogel à Burnhaupt, Saveurs et couleurs de la Montagne à Wesserling et Ferme Hell à Schwoben.

Se renseigner sur les heures d'ouverture qui peuvent être très variables en raison des impératifs de production des fermes.

Béatrice Fauroux

Fraîcheur Paysanne de l'Ill

Un authentique marché de producteurs

Depuis le 1^{er} juillet 2016, Fraîcheur Paysanne de l'Ill révolutionne l'offre de produits frais et locaux à Ruelisheim. Le Groupement d'Intérêt Economique "GIE Produits de nos campagnes", constitué de 8 associés, tous producteurs locaux en agriculture biologique ou raisonnée, propose dans son magasin des produits variés d'une extrême fraîcheur. L'objectif ? Permettre aux producteurs de vivre décemment de leur travail, tout en privilégiant la vente directe.

Huit producteurs associés

C'est à l'initiative de Pierre-Paul Koehl, maraîcher à Ruelisheim, que le projet d'un magasin de producteurs s'est concrétisé. Les associés du groupement sont bien entendu Pierre-Paul Koehl pour les fruits et légumes, "L'élevage des 3 P" pour la viande de porc, la ferme "Zum Burahisla" pour le veau et le bœuf, la ferme Ludwig pour les produits laitiers de brebis, la ferme du Bergenbach pour les fromages de chèvre, la ferme des Dahlias pour les produits à base de lait de vache, "La vie en miels" pour les pains d'épices et les miels, et la ferme Pflieger pour la volaille et les œufs. « Nous vendons également les produits d'une vingtaine "d'apporteurs" de la région, dont le canard, l'agneau, des produits végétariens à base de plantes, des sirops, des

tisanes, du vin, des pâtes, de la farine, du pain et bien d'autres. Tous sont des producteurs fermiers en agriculture biologique ou raisonnée » précise Florine Barowsky de la ferme Zum Burahisla.

De l'ultra-frais en vente directe

« Le but est de proposer à nos clients des produits fermiers de qualité dans un même magasin et à des prix raisonnables, puisque nous n'avons pas d'intermédiaire, les seuls frais supplémentaires à intégrer dans nos prix étant ceux du fonctionnement du magasin. Par la même occasion, ce concept permet de faire vivre les producteurs de la région. Nous produisons tous en début de semaine et ouvrons le magasin à compter du jeudi. On ne peut pas faire plus frais » souligne Florine.



Florine Barowsky, associée de l'entreprise, et Valérie, vendeuse

Un investissement conséquent pour un avenir prometteur

S'il est difficile de faire un bilan après six mois d'activité, l'entreprise est pour l'heure à l'équilibre, avec un investissement de départ de 20.000 euros et l'embauche d'une vendeuse. « Pour l'instant nous sommes satisfaits, nous rentrons dans nos frais et nos clients apprécient nos produits. Il nous faudra dans les prochains mois trouver un rythme de croisière et développer notre communication, pour une meilleure visibilité », conclut Florine.

Ce concept de point de vente fermier commence à bien se développer dans la région (notamment au Marché de Mulhouse, à Husseren-Wesserling,

Spechbach-le-Bas, Burnhaupt et Masevaux), les consommateurs se tournant de plus en plus vers le circuit court. Situé plus au nord, Fraîcheur Paysanne de l'Ill est donc en droit d'espérer une belle marge de progression.

Alexandra Vallat

Fraîcheur Paysanne de l'Ill
52 rue de Colmar à Ruelisheim
03 89 52 97 59

📍 Fraîcheur Paysanne de l'Ill

Horaires d'ouverture :
Jeudi de 9h à 12h et de 14h à 18h30
Vendredi de 9h à 12h et de 14h à 18h30
Samedi de 9h à 12h30



La ferme de l'Orée du Bois

Des œufs en distributeurs automatiques

Après une carrière de cadre dans le groupe Nestlé, Laurent Krust change de cap il y a 15 ans pour reprendre l'exploitation familiale avec son épouse Eliane, comptable de métier. De petite exploitation avicole, la ferme de l'Orée du Bois produit aujourd'hui 3.500 œufs par jour et réinvente l'achat d'œufs via des distributeurs automatiques dans quatre communes du Sud-Alsace.

Avec à peine 50 poules au début de l'aventure et une commercialisation en vente directe, la ferme avicole et céréalière de l'Orée du Bois dispose aujourd'hui de 4000 poules pondeuses sur le site de production d'Eteimbes et emploie un salarié depuis le mois de novembre 2016. « Nous avons désormais 50 clients réguliers, des fermes-auberges, des supermarchés, des restaurants, des boulangeries... Les particuliers représentent 50% de notre clientèle, notamment par le biais des distributeurs automatiques, que nous avons commencé à mettre en place il y a 6 ans » explique Laurent Krust.

La success story des distributeurs automatiques

« Grâce au soutien du Pays Thur-Doller, nous avons pu concrétiser notre projet de distributeurs automatiques d'œufs dans la ferme familiale à

Aspach-le-Bas, puis à Dannemarie, Saint-Amarin et Cernay. C'est exactement le même système que les distributeurs de sandwiches ! Les gens peuvent acheter leurs œufs 24h/24, c'est très pratique, le succès a été immédiat et l'accueil des communes excellent. Nous étions les premiers sur le département à disposer de machines automatiques. Nos œufs, déjà certifiés plein air, sont enrichis en oméga 3 depuis un an grâce à un supplément de lin apporté à l'alimentation des poules, augmentant encore la qualité du produit », poursuit Laurent Krust.

Investir pour grandir

Pas moins de 16.000 € ont été investis sur chaque site de distribution, soit un total de 64.000 €. « La croissance de notre activité avicole a été exponentielle les 8 premières années, et reste en forte progression » conclut M. Krust. Sur



Laurent et Eliane Krust

l'ensemble de l'activité (œufs et céréales), la ferme a multiplié son CA par 10 en 15 ans, en passant de 50.000 à 500.000 €.

Laurent Krust ambitionne d'ouvrir un site de distribution automatique à Masevaux. La ferme de l'Orée du Bois risque fort de continuer à faire parler d'elle.

Alexandra Vallat

Ferme de l'Orée du Bois
12 rue Principale à Eteimbes
(site de production)
03 89 26 96 70 / 06 78 40 16 26

* Vente à la ferme
* Ouverture 6 jours par semaine au 32, rue de Thann à Aspach-le-Bas de 8h à 19h.
* Distributeurs automatiques d'œufs à Aspach-le-Bas, Cernay, Dannemarie et Saint-Amarin.

Isonergy recentre son activité

Isonergy, créée en 2011 par M. Durmaz, est spécialisée dans l'isolation extérieure et le ravalement de façades pour les professionnels et les particuliers, en neuf ou en rénovation. Si l'entreprise prend en charge tous types de constructions, elle se spécialise fortement dans les maisons à ossature bois qui représentent un tiers de son carnet de commandes.

« Notre cœur de métier est le ravalement et l'isolation extérieure de façades. Nous travaillons avec des maîtres d'œuvre, des constructeurs, des bailleurs, mais les particuliers constituent une grosse partie de notre clientèle, surtout depuis le développement de notre activité sur les maisons à ossature bois. Pour l'heure, nous faisons globalement 30% de maisons à ossature bois, 30% de constructions neuves classiques, 30% de rénovation et 10% de ravalement » explique M. Durmaz. Si les chantiers s'étendent aux départements 25 et 90, l'essentiel de l'activité se situe dans le secteur frontalier, Saint-Louis et alentours.

Des prestations de qualité

La qualité des prestations et un suivi optimal des chantiers par M. Durmaz font la réputation de l'entreprise. « Je tiens également à effectuer les travaux avec des produits de qualité, c'est pourquoi je me fournis essentiellement chez STO à Wittenheim. En plus d'être une entreprise de proximité, elle propose des matériaux haut de gamme et innovants », poursuit le gérant.

Notons qu'Isonergy a obtenu la Certification Qualibat, RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) et Pro I.T.E (Isolation Thermique Extérieure) chez STO.

Une croissance stable

Avec 6 salariés et 2 équipes en sous-traitance en fonction des saisons, l'entreprise passe de 196.000 € de CA en 2012 à 900.000 € en 2016. « Les premières années, nous avons bénéficié d'une forte croissance. Aujourd'hui, le CA se stabilise et mon souhait n'est pas forcément de l'augmenter. Je veux avant tout asseoir l'activité et la recentrer,



Murat Durmaz

en misant essentiellement sur l'isolation et le ravalement de façades de maisons à ossature bois. Nous travaillons entre autres avec la société Lutz à Durlinsdorf, fabricant de maisons BBC ossature bois en Alsace et sur le Territoire de Belfort ».

Ambitieux mais prudent, M. Durmaz mise sur une stabilisation de son chiffre, la fidélisation de ses clients et un ciblage progressif de sa clientèle.

Alexandra Vallat

Isonergy

31H rue Victor Schoelcher
Parc des Collines à Mulhouse
03 89 55 16 74
www.isonergy.fr
f Société Isonergy



Chantier maisons ossature bois

Isabelle, artisan taxi

Chauffeur poids lourds pour l'entreprise Béton Michel pendant 13 ans, Isabelle s'est lancée à son compte il y a près de trois ans pour devenir artisan taxi. Si cette Flaxlandaise ne compte pas ses heures, elle ne regrette rien et entend bien continuer à exercer ce métier passion qui, au-delà des chiffres, lui apporte un véritable épanouissement personnel.

L'idée de faire ce métier ne tient pas du hasard, sa mère étant taxi à son compte depuis plusieurs années. Si les démarches n'ont pas été simples au départ, Isabelle a finalement acheté propre véhicule ainsi qu'une licence à Kingersheim. Son entreprise se situe quant à elle sur son lieu de résidence à Flaxlanden.

Un métier de contact

« J'adore le contact avec mes clients, ils me racontent leur vie, je voyage aussi un peu à travers eux et de véritables liens sont tissés. Mon métier n'est pas comparable avec celui des taxis qu'on prend en gare par exemple, j'essaie vraiment de fidéliser mes clients, dont 60% sont des réguliers » précise Isabelle.

Avec une licence conventionnée par la CPAM, Isabelle transporte beaucoup de malades n'ayant pas besoin de matériel spécifique, pour des soins tels que les dialyses ou les chimiothérapies. « J'ai également des contrats avec des usines et je fais toutes sortes de courses, de Mulhouse à Strasbourg en passant par Lyon ou même Paris. Une grande partie des trajets effectués sont d'ordre médical, et c'est de plus en plus compliqué avec la CPAM qui réduit petit à petit sa participation au transport des malades ».

En chiffres

« Pour arriver à vivre de ce métier après avoir payé tous les frais de fonctionnement d'une entreprise, il faut tourner à 200 € par jour. Entre la licence qui coûte 27.000 €, une TVA qui est passée de 5,5 à 10% et tous les frais annexes, je fais plutôt des semaines de 50 heures que de 35 et suis disponible 24h/24 ! Quant au tarif des courses, il est imposé par la préfecture et calculé par un logiciel spécifique, tous les taxis sont logés



à la même enseigne » explique-t-elle. Avec un salaire net avoisinant les 2.000 €, Isabelle ne se plaint pas mais n'économise pas son temps. Son confort, nous dit-elle, tient surtout à son indépendance.

New Taxi, groupement d'artisans taxis mulhousiens

Elle prépare d'ailleurs, avec Taxi Proxi et en partenariat avec radio Dreyeckland, une action appelée "New Taxi", le but étant de développer et pérenniser l'activité des taxis indépendants, qui collaborent entre eux et mutualisent leur communication via une centrale de réservation et un site internet commun.

Ainsi, il est possible de réserver un taxi du groupement en ligne (newtaxi.fr) ou par téléphone : 07 81 60 90 92.

Besoin d'un taxi? Isabelle vous conduira à votre destination, le sourire en plus.

Alexandra Vallat

Taxi Isabelle

06 18 53 59 72



95 % DES ENTREPRISES ADHÉRENTES SONT PRÊTES À NOUS RECOMMANDER.

Les conseillers Harmonie Mutuelle vous accompagnent jour après jour dans le suivi et le pilotage de votre contrat, quelle que soit la taille de votre entreprise. Ils vous font bénéficier de toute leur expertise en protection sociale et vous aident également à répondre aux obligations conventionnelles, à optimiser vos dispositifs fiscaux, juridiques et sociaux.

Venez nous rencontrer dans votre nouvelle agence de Mulhouse :

1, avenue de Colmar

ou contactez le 03 89 57 66 85



Harmonie mutuelle

En harmonie avec votre vie

1^{re} mutuelle santé de France, au service des entreprises et des salariés.
Découvrez nos solutions sur pme.harmonie-mutuelle.fr



Pakea conçoit et réalise des lignes de transformation de papier

Composée de 60 personnes dont 25 au Bureau d'Etudes, Pakea est dirigée par Pascal Buzon depuis 2012. Créée en 1974, l'entreprise s'est renommée Pakea en 2008 après s'être développée sous le nom Pack Industrie et fait partie du groupe NSC connu localement sous le nom Schlumberger. Visite des ateliers de 5.000 m² avec Norbert Tschudy, directeur commercial.

« Nous concevons et réalisons des machines et des lignes de production destinées aux paper converters (transformateur de papier) qui sont nos principaux clients », déclare Norbert Tschudy.

Une niche de marché en croissance

« 70% des lignes fabriquées sont destinées à la production des tubes en carton, 15% aux profilés carton et 15% au packaging », précise le directeur commercial. Un marché en pleine croissance qui bénéficie d'un atout de taille : le recyclage ! En effet, il est possible de recycler jusqu'à sept à huit fois du carton.

Grâce à une solide équipe de concepteurs et de techniciens, Pakea est capable de fournir n'importe quel élément de la ligne de production qui mesure jusqu'à 20m/10m : dévidoir, encolleur, spiraleuse ou formeuse, coupeuse en ligne, recoupeuse, système de palettisation telles sont les différentes machines que l'entreprise réalise sur-mesure. Coût moyen d'une ligne : 450.000 euros, mais les prix peuvent atteindre quelques millions d'euros compte selon la complexité de la ligne (options, automatisme...), sa capacité de production et l'exigence du client.

Une fois la commande rentrée, la réalisation complète s'échelonne de quelques semaines à quelques mois. « Toutes les machines sont validées dans nos locaux et ne sont livrées qu'une fois que le client est entièrement satisfait. Les transformateurs de papier sont principalement composés de fabricants de packaging mais nos clients sont aussi parfois des industriels de l'agro-alimentaire. Les chips Pringles sont emballées dans des boîtes produites par nos lignes par exemple », indique M. Tschudy.

95% de l'activité à l'export

Pakea réalise 95% de son activité à l'export notamment en Europe et en Amérique du Nord à 60%. « Nous sommes amenés à livrer des équipements partout dans le monde : Brésil, Afrique du Sud, Russie, Singapour, Australie... ». Pour ce faire, sept technico-commerciaux couvrent différentes zones du monde réparties en fonction de leurs affinités, leurs compétences linguistiques et culturelles et des courts et longs trajets. 10 techniciens spécialisés se déplacent à travers le monde pour assurer la maintenance et l'installation des équipements. Pour optimiser



Norbert Tschudy

leur présence en Amérique, un bureau SAV et commercial a été implanté aux Etats-Unis où Pakea dispose d'une clientèle fidèle ainsi qu'au Mexique, pays fortement industrialisé. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 12,5 millions d'euros et compte une cinquantaine de projets à l'année.

Sarah Meliani

Pakea

5 rue Gutenberg à Rixheim
03 89 54 27 33
www.pakea.eu/fr



Multi-Contact France devient Stäubli Electrical Connectors SAS

Le groupe suisse Multi-Contact se consacre à la fabrication de connecteurs et systèmes de connexion électriques et fait partie du groupe Stäubli depuis 2002. En ce début d'année, sa filiale française (110 personnes), créée en 1978 et basée à Hémingue depuis 1989, dirigée par son Président Vincent Rey, a changé de nom et s'appelle désormais "Stäubli Electrical Connectors SAS".

Une activité multi-marchés

Stäubli Electrical Connectors offre une large gamme de connecteurs électriques, standards et sur mesure, basés sur l'intégration de la technologie de contact Multilam. « Intégrée dans tous nos connecteurs, elle permet de répondre aux contraintes électriques et mécaniques les plus sévères », déclare Vincent Rey. Les produits sont destinés à différents marchés : distribution et conversion d'énergie, ferroviaire, aéronautique, mobilité électrique, photovoltaïque, etc.

Fournisseur de solutions

En qualité de centre de compétences pour les marchés ferroviaire et aéronautique, la filiale française s'appuie sur une organisation intégrée - R&D, bureau d'études et production - et

dispose d'un tout nouveau laboratoire d'essai de 800 m². « Plus qu'un site de production, nous offrons des solutions à forte valeur ajoutée pour des applications en environnement sévère ». Le Président ajoute : « Nous sommes également inventeur et leader mondial de la connectique photovoltaïque, une activité importante pour le Groupe avec 50% de parts de marchés dans le monde et plus de 120GW connectés avec nos produits ».

Changement de nom

La notoriété de la marque Multi-Contact étant importante, le Groupe Suisse passera par une phase intermédiaire de co-branding et affichera sa nouvelle marque ainsi que l'ancienne. Présent avec trois sites de production dans la région des trois frontières (Bâle, Weil-am-Rhein



Vincent Rey

et Hémingue), Stäubli Electrical Connectors souhaite mettre à profit ce changement de nom pour renforcer la synergie avec les autres divisions du Groupe Stäubli et accroître sa notoriété sur les marchés industriels.

Sarah Meliani

Stäubli Electrical Connectors SAS

4 rue de l'Industrie à Hémingue
03 89 67 65 70
www.staubli.com/electrical



Groupe Stäubli

- Fondé à Horgen (Suisse) en 1892
- Intégration en 2002 du Groupe Multi-Contact.
- Stäubli innove dans trois grands domaines d'activité, fédérés par la mécatronique : machines textiles, systèmes de connexion et robotique.
- 4500 collaborateurs dans le monde entier
- Présent dans 25 pays

SMES fête ses 30 ans

Créée en 1987 par Roger Schmitt, SMES se consacre à la mécanique de précision pour l'aéronautique haut de gamme. Focus sur ce marché de niche.

Spécialisée dans la mécanique de précision, SMES fabrique des pièces unitaires de petites, moyennes et grandes séries dans divers domaines : ferroviaire, armement, bien d'équipement, mécanique, énergie et aéronautique.

L'entreprise maîtrise toutes les phases de la fabrication : de la production à la finition des pièces qui sont parfaitement contrôlées par le service qualité : « Nous sommes certifiés ISO 9001 et EN 9100* », déclare Salvatore Stillitano, responsable commercial et achat.

Le virage de l'aéronautique de luxe

L'activité aéronautique représente aujourd'hui 65% du chiffre d'affaires de SMES. Il y a 15 ans, SMES a fait le choix d'investir le marché de l'aéronautique haut de gamme. L'entreprise est devenue l'un des partenaires privilégiés de cette industrie, pour qui elle répond à toutes les demandes spécifiques. « Nous concevons tout type de mécanique de précision, tels que des ferrures, des structures et des décorations. Notre stock important nous permet de répondre rapidement à la demande de nos clients basés

en Suisse, à Toulouse, Bordeaux ou Marseille », précise-t-il.

Des pièces réalisées principalement en aluminium (98%) confèrent au produit une légèreté optimale, très recherchée dans le secteur de l'aviation. Acier, inox et plastique sont également utilisés pour fabriquer d'autres pièces dans les 1.600 m² d'atelier. Un agrandissement des locaux est en cours et l'acquisition d'une machine à commande numérique supplémentaire est prévue. Montant de l'investissement : 1,2 million d'euros.



Salvatore Stillitano à gauche et Roger Schmitt au centre

La société, composée de 31 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 3,4 millions d'euros, en constante progression.

* La norme EN 9100 est une norme européenne décrivant un système d'assurance de la qualité pour le marché aéronautique et spatial.

Sarah Meliani



Nouveau logo de SMES



SMES
4 rue d'Italie à Wittelsheim
03 89 55 10 55
smes.fr

CARTE D'IDENTITÉ D'ENTREPRISE

Dangel à Sentheim

Un Petit Poucet de la production automobile qui ne cesse de grandir sur son marché de niche.

Création : Entreprise fondée en 1968 par Henry Dangel. Expert en système 4 roues motrices.

Direction : Robert Lacker depuis 4 ans, également vice-président du Pôle Véhicule du Futur.

Objet de l'entreprise : transformer des véhicules 2 roues motrices en 4x4.

CA 2016 : 18 M d'euros.

Capital : Entreprise familiale à 92%

Effectif : 100 salariés, dont 10 commerciaux.

Recherche-développement : 15 personnes, un budget de plusieurs millions pour concevoir un modèle.

Production : 3.000 à 4.000 véhicules/an en une seule équipe.

Part du marché européen : 9%, total des ventes en Europe : 35.000 unités.

Concurrents : Volkswagen, Mercedes, Ford...

Marques transformées : Peugeot Boxer, Expert, Partner, Citroën Berlingo, Jumpy, Jumper, Fiat Ducato et bientôt Toyota Pro Ace, Opel en 2018 ?

Fournisseurs de pièces : 60% France, 20% Italie

Clients B et B : concessionnaires des marques

Utilisateurs : usage polyvalent de véhicule, de l'autoroute au chemin difficile des derniers km (chasseurs, viticulteurs, vétérinaires, etc.).

Marché : 1/3 en France, 1/3 en Scandinave, 1/3 ailleurs.

Surcoût pour le client généré par la transformation : 6.000 euros en moyenne, 3.500 pour Volkswagen et 10.000 pour Mercedes.

Investissement 2016 : 6 millions, dont 2,5 M€ pour le développement et 3,5 M€ pour la chaîne de production.



Igor Verbrugghe devant la ligne de fabrication

Innovation : Outil de mesure des vibrations au micron près. Optimisation de la ligne de production (8 étapes en 4 heures pour transformer un véhicule).

Sponsoring : 5 véhicules d'assistance de la Team Peugeot Total pour le prochain rallye Paris Dakar.

Béatrice Fauroux

Dangel
5 rue du Canal à Sentheim
03 89 38 57 00
www.dangel.fr

Dangel entreprise remarquable distinguée par la CCI Mulhouse



Vous n'avez papier ?

UNE PROBLÉMATIQUE,
DES SOLUTIONS !



imprimerie de saint-louis
10, rue Alexandre Freund - SAINT-LOUIS
Tél. 03 89 89 71 71 - contact@imprim-stlouis.fr



ARGOS CONSEIL
Experts en recrutement

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

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

Claude KOENIG Fondateur



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

Bizz and Buzz, 4^{ème} édition

Le festival du numérique en Alsace aura lieu du 7 au 9 mars prochain avec comme invité d'honneur le Japon. Présentation de cette 4^{ème} édition.

« A travers cet événement, nous souhaitons sensibiliser les entreprises au numérique », déclare Thiébaud Zeller, président de la commission économie et numérique de la CCI Alsace.

Du numérique pratique et business !

Nouveauté de l'année, la participation payante sur la base du volontariat : « Nous souhaitons initier la participation. L'idée est de régler son entrée pour avoir accès aux conférences. La totalité des sommes récoltées seront offertes à la start-up gagnante du concours des Trophées Numéric'Alsace », explique Arnaud Guittard, Conseiller Formateur Usages numériques à la CCI Région Alsace.

L'objectif de ce festival est d'ouvrir les esprits, faire progresser et donner les moyens de franchir le cap du numérique à toutes les

entreprises alsaciennes. « Donner les clés pour avancer, pas de théorie, c'est un festival pratique et business ! », affirme M. Guittard. Il précise : « Le Bizz and Buzz s'adresse à tous les types d'entreprises, qu'elles soient du numérique ou non. Il est important de rappeler que 95% des entreprises alsaciennes ne sont pas issues du numérique ». En revanche, elles sont susceptibles d'utiliser le numérique dans tout ou partie de leur processus de production, gestion ou vente.

Un programme dense et un invité d'honneur d'exception

Cette année, le festival aura pour invité d'honneur : le Japon. La soirée de gala au Stade de la Meinau aura pour thème la découverte de ce pays riche de sa culture et gastronomie. Le programme ? Riche et varié, il aura lieu sur trois jours : le 7, 8 et 9 mars à travers toute l'Alsace. Le



Lancement du festival à Strasbourg par Arnaud Guittard

Trophée Numéric'Alsace

Avis à toutes les structures créées il y a moins de deux ans proposant un produit ou un service, il est possible de postuler à ces trophées jusqu'à la fin du mois de janvier.

Candidature à remplir sur ce lien : <http://bizzandbuzz.fr/candidatures-trophees-numericalsace/>.



Lancement du Bizz and Buzz à la CCI de Mulhouse le 12 janvier dernier

premier jour aura pour sujet central l'industrie du futur et le second, les nouveaux horizons du numérique. Le dernier jour sera consacré à la logique de l'influence et ses bouleversements sur le marketing et la communication digitale. Des speakers de pointe sont attendus cette année, comme Karim Louedec, chief data scientist à M6 ou Tristan Lavier, manager communications internationales des J.O. et Paralympiques de Tokyo 2020.

Sarah Meliani

CHIFFRES 2016

- 1.500 participants
- 25% chefs d'entreprises et dirigeants
- 30 lieux différents
- 33 sponsors
- 2.610 tweets
- 600.000 personnes atteintes sur Facebook

Un Service Commerce qui mise sur la proximité

Composé de deux Conseillères Commerce sous la houlette de Michel Miclo, directeur de la Délégation de Mulhouse de la CCI Alsace Eurométropole, le Service Commerce de la CCI accompagne les commerçants du Sud-Alsace aussi bien dans le respect des obligations et réglementations, que dans leurs actions de promotion et d'animation du territoire.

« Notre leitmotiv, c'est la proximité avec les commerçants et le lien que nous entretenons avec eux et leurs responsables d'associations. Nos conseillères connaissent bien le terrain et vont à la rencontre des commerçants, soit pour répondre à leurs problématiques, soit pour accompagner leurs actions », explique Michel Miclo.

Marie-Eve Fega, en charge des commerçants de m2A et Saint-Louis, ainsi que Claire Seewald, qui se consacre au territoire du Sundgau et de Thur-Doller, exercent des missions variées qui ont un seul objectif : accompagner les commerçants à tous les niveaux, et dans des domaines qui ne sont pas forcément bien connus.

Les actions individuelles

Ces actions répondent en premier lieu à une obligation : l'accessibilité des commerces. Les conseillères répondent aux questions financières et techniques, instruisent les dossiers et demandes de dérogations. Sur un

plan marketing, elles peuvent organiser pour un commerce une enquête clients, souvent fort utile pour gagner en performance. Un accès web à Achatville permet une présence sur internet que le commerce n'a pas toujours. Enfin, les interviews de commerçant, une fois mis en ligne, concourent à une visibilité indispensable. La plupart de ces services sont gratuits.

Les actions collectives

Ces actions visent à accompagner les 37 associations et 5 fédérations du territoire dans leurs actions : opérations commerciales ou de communication. Cet accompagnement peut aussi concerner les questions juridiques : constitution d'une association ou d'une fédération, tenue d'une AG. Au-delà du conseil et partage d'expériences, la CCI peut octroyer des subventions sur présentation d'un dossier. Ainsi, les groupements de commerçants ont perçu en tout 125.000 € en 2016.

Un rôle actif de partenaire institutionnel

La CCI est aussi partenaire d'événements comme Mulhouse Cité Mode ou la Journée Nationale du Commerce de Proximité (JNCP).

Elle organise aussi, selon les intérêts manifestés par les commerçants, des ateliers décentralisés sur différents thèmes liés au commerce, par exemple des ateliers numériques ou des mini-conférences.

Enfin, elle porte la voix des commerçants dans différentes instances et collabore activement avec les représentants des collectivités spécialisés dans le même domaine.



Claire Seewald, Michel Miclo, Marie-Eve Fega

« Tout ce qui peut faire avancer le commerce sur notre territoire nous intéresse et nous défendons les intérêts de nos ressortissants », indique Michel Miclo. En effet, la CCI émet des avis sur les projets qui impactent le commerce local et invite tous les commerçants à la contacter pour toute question. « Souvent les commerçants restent seuls avec leurs questions, nous sommes là pour y répondre », conclut Michel Miclo.

Contacts CCI :

Marie-Eve Fega
Conseillère m2A-région de Saint-Louis
03 89 66 71 11
me.fega@alsace.cci.fr

Claire Seewald
Conseillère Sundgau-Thur-Doller
03 89 66 71 16
c.seewald@alsace.cci.fr



PPC toujours là, et pour longtemps

En quelque 200 ans, l'entreprise thannoise Potasse et Produits chimiques a passé bien des caps pour maintenir son activité : changement de propriétaires, évolutions technologiques et marchés mondiaux fluctuants. Son secret : elle est restée innovante malgré les tempêtes, en témoigne le récent investissement de 53 M€ dans son unité d'électrolyse ainsi que son ambitieux projet Hydrogène.

Depuis longtemps, l'entreprise est un acteur majeur dans la chimie du brome. Son activité se répartit aujourd'hui en deux pôles : la chimie fine pour plus de 30 M€ de chiffre d'affaires. Il s'agit de la chimie d'intermédiaires bromés organiques pour la pharmacie (destinés à la production d'anti-inflammatoires, antiépileptiques, vasodilatateurs...) et l'agrochimie. D'autre part, le site de Thann réalise plus de 70 M€ de chiffre d'affaires dans la chimie liée aux dérivés du chlore et de la potasse, dérivés destinés à diverses industries et à des applications telles que le biodiesel, le forage pétrolier, le dégivrage, la fabrication de piles, les fertilisants et l'alimentaire.

Dix ans difficiles, mais pour un avenir serein

Il y a 10 ans, le site était destiné à fermer. La société allemande ICI a repris le site dans une optique de stratégie industrielle, loin des dépeçages trop fréquents lors des grandes reprises d'entreprise. « Notre investisseur est réellement intéressé par notre secteur d'activité, la chimie. En seulement 10 ans, il a constitué un pool impressionnant d'entreprises qui totalisent 6.000 employés et 2 milliards de CA », indique le directeur du site, Vincent Gardon, qui dirige à Thann une usine de 210 personnes.

Entre deux plans de sauvegarde de l'entreprise en 2012 et 2014-15, l'Europe annonçait en 2013 - après plusieurs annonces préliminaires - l'interdiction totale du procédé d'électrolyse à mercure pour des raisons environnementales au 1^{er} janvier 2018. Pour continuer à assurer

sa principale activité, les dérivés chlorés et potassiques, PPC a dû envisager la construction d'une nouvelle unité au sein même de l'installation en service depuis plusieurs décennies. Une vraie révolution à tout point de vue : technologique, humain, avec la nécessité de modifier les postes de travail. « Pour pérenniser l'usine, il fallait mettre le paquet, sinon on arrêterait l'activité. La réglementation nous a poussés à l'innovation et nous avons consacré 6 ans, de la recherche de financement à l'arrêt du mercure, pour mettre en place nos trois unités d'électrolyse à membrane, aidés par quelque 100 intervenants spécialisés », explique Vincent Gardon. Quelque 53 millions d'euros ont été nécessaires pour la mise en place des trois unités d'électrolyse, commandées par ordinateur et qui prennent 4 fois moins de place que l'unité d'origine. Depuis 2016, l'installation est totalement fiabilisée.

Un attachement aux valeurs humaines et environnementales

La nouvelle technologie a de nombreux bénéfices secondaires, puisqu'elle améliore l'hygiène industrielle, la qualité des produits et la sécurité des procédés. Ensuite, un million d'euros par an sont économisés grâce aux gains sur les matières premières. Enfin, les quelque 35 personnes qui travaillent sur l'électrolyse ont tous évolué positivement dans leurs fonctions. « Ce projet va nous ouvrir de nouveaux marchés, en effet notre préoccupation est de pérenniser l'activité. Notre présence à Thann est séculaire et PPC porte une responsabilité sociétale dans son environnement. De nombreuses générations se sont succédées



Marc Citoyen et Vincent Gardon

dans l'entreprise et l'attachement à PPC reste fort, c'est un atout formidable», conclut Vincent Gardon.

Béatrice Fauroux

Potasse et Produits Chimiques SAS
95 rue du Général de Gaulle à Thann
03 89 38 46 00
www.weylchem.com

Projet Hydrogène, pour une mobilité sans carbone

Potasse et Produits Chimiques travaille sur la valorisation de sa production dite "fatale" d'hydrogène, issue de l'électrolyse de l'eau. Ce projet est porté par Marc Citoyen, Responsable des projets stratégiques. Pas moins de 1.200 tonnes d'hydrogène sont produites par an, dont 350 tonnes non utilisées partent dans l'atmosphère (sans impact sur l'environnement). Or il pourrait être réutilisé sous la forme de gaz "vert" (par méthanation) ou pour les batteries des véhicules à hydrogène.

PPC a été retenu dans le cadre de l'appel à projets Grand Est Economie Circulaire, et cette nouvelle aventure qui associe de nombreux partenaires institutionnels a été labellisée le 3 novembre dernier "Territoire Hydrogène", une initiative du Ministère de l'Environnement.



Vue générale du site



Electrolyse



Les 3 électrolyses



Centre de contrôle des électrolyses

Ibis Styles et Budget à la ZAC Gare de Mulhouse

Ouverts le 1^{er} juillet 2016, les Ibis Styles et Budget sont dirigés par Catherine Prax Trautsch. Forte d'une vingtaine d'années d'expérience dans la restauration et l'hôtellerie, cette Mulhousienne a saisi l'opportunité de cette nouvelle activité. Interview et visite des lieux.

« Nous avons huit chambres familiales qui marchent très bien. C'est une formule qui plaît à notre clientèle de passage », déclare Catherine Prax Trautsch.

13 millions d'euros d'investissement pour les deux hôtels

Ce combi a nécessité un investissement important de 13 millions d'euros, et 20 millions avec le restaurant Courtepaille. Des commerces qui lancent véritablement l'activité dans cette nouvelle zone nommée la ZAC Gare. Les deux hôtels sont composés de 76 chambres pour le Styles et 68 pour le Budget. Leurs

différences ? « L'Ibis Budget est une gamme économique dont les chambres ont une superficie de 10 à 12 m² avec salle d'eau pour un prix de 49 à 79 euros. L'Ibis Styles est un hôtel 3 étoiles à la déco personnalisée, qui propose une offre complète incluant le petit-déjeuner, une bouteille et un snacking dans la chambre. Une attention particulière est donnée à l'arrivée de chaque client avec un pot d'accueil », présente la directrice qui a souhaité personnaliser son coin bar avec des spécialités alsaciennes entre autres. Un service client indispensable à une clientèle majoritairement composée d'hommes d'affaires.



Catherine Prax Trautsch

Objectif de 1,5 millions d'euros de C.A

L'objectif de cette année est clair : atteindre les 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires. Un objectif réalisable selon la directrice qui applique une politique tarifaire transparente avec des prix semaine du lundi au jeudi, et des prix week-end. « Nous avons triplé notre chiffre d'affaires mensuel au mois de décembre avec un taux de remplissage de 70% », précise Mme Prax Trautsch. La valeur ajoutée de ce combi ? « Le personnel », répond spontanément la directrice

qui a eu à cœur de recruter du personnel pour son savoir-être. Et la concurrence ? « Cela fait partie du marché, il en faut pour tous les goûts et tous les budgets. Le tout est de répondre de façon adéquate à la demande », conclut-elle.

Sarah Meliani

Ibis Styles et Budget

44 avenue du Général Leclerc à Mulhouse
03 89 50 00 08
www.ibis.com/fr



Espace bar et petit-déjeuner



Chambre familiale

Adam Boissons se maintient sur son marché

L'entreprise familiale de la vallée de Masevaux, née en 1923 à Lauw et installée depuis deux ans sur son nouveau site de Guewenheim, poursuit son activité de distributeur de boissons avec rigueur et professionnalisme dans un marché difficile.

Terrasses plus ou moins remplies, baisse générale de la consommation de vin et météo incertaine : ces paramètres influencent considérablement la consommation de vins, bières, softs et eaux. L'offre d'Adam Boissons se monte à environ 3.000 références, livrées pour 70% aux professionnels et pour 30% aux particuliers, de Montbéliard à Haguenau.

Une prestation historique : la livraison aux particuliers

Adam Boissons livre environ 3.000 particuliers à domicile, en camion, via des tournées programmées sur le 67, 68 et 90. Les chauffeurs s'arrêtent chez les personnes – souvent âgées, ou en milieu rural -, il arrive même qu'ils aient les clés. « C'est un service que de proximité très apprécié, dont la rentabilité est un peu compliquée, mais nous y tenons », indique le PDG Paul Adam. En effet, livrer deux packs d'eau ne prend pas moins de temps que livrer une palette. Et pour faciliter les commandes aux particuliers, Adam Boissons a mis en place un site internet de commande en ligne, www.adam-boissons.fr.

Une clientèle professionnelle en progression

Doté d'un nouveau bâtiment depuis 2014 et d'une organisation pointue, Adam Boissons a vu progresser sa clientèle professionnelle : « Nous avons investi 3 millions d'euros dans ce bâtiment de 5.000 m², et amélioré l'organisation. Nos produits sont tracés de la commande à la livraison, et nos livreurs impriment eux même la facture chez le client. Alors que le marché des débits de boissons et restaurants tend à diminuer, nous maintenons notre chiffre d'affaires grâce à notre qualité de service ». 8 commerciaux sillonnent l'Alsace et le Territoire, et en tout 70 personnes travaillent chez Adam Boissons qui totalise 18,5 millions de CA, dont 40% sur le Bas-Rhin et 60% sur le Haut-Rhin.

Béatrice Fauroux

Adam Boissons

7 rue de la Grosse Pierre
zone industrielle de la Doller à Guewenheim
03 89 82 40 37

Une boutique ouverte tous les jours

Le magasin du site d'Adam Boissons - qui réalise 2% du CA annuel - compte de nombreuses références de vins, notamment les vins Adam, du petit cousin de Paul Adam, mais aussi des bières, eaux, sirops et divers spiritueux sur 200 m².

• Ouverture :
du mardi au vendredi 9h-12h et 14h-17h30
le samedi de 8h à 12h



Adam Boissons éco-certifiée

L'entreprise obtenu en novembre 2016 la certification "Développement durable" par Ecocert.

Ce label porté par la Fédération nationale des boissons a été décerné à l'entreprise en raison de sa politique respectueuse de l'homme et de l'environnement. Consommation d'énergie optimisée, récupération des flacons réutilisables chez le professionnel ou le particulier, accord d'entreprise ou préférence de fournisseurs locaux sont les principaux critères respectés par l'entreprise.



Paul Adam dans son entrepôt



EXTRA STOCKAGE

Louez un box
100% sécurisé, chauffé, ventilé

03 89 311 811 extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Ilzsch - Parc d'Activité Ulysse

Cirtel gère vos télécommunications à 360°

Fondée en 2006 par Marc Goetz, Cirtel est une petite entreprise composée de cinq personnes. Elle se consacre à la télécommunication et à l'informatique d'entreprise des PMI/PME d'Alsace et Nord Franche Comté. Elle a fêté ses 10 ans l'année dernière.

« Nous gérons l'informatique et toutes les télécommunications dont une entreprise a besoin : câblage Réseau, wifi, fibre optique, l'informatique (PC, serveurs, imprimantes) ainsi que l'accès Internet et la téléphonie fixe et mobile », déclare Marc Goetz. Des services complémentaires qui font de Cirtel l'interlocuteur privilégié des PMI/PME de la région.

Télécommunication et réseaux

Composé de techniciens et commerciaux spécialisés, Cirtel accompagne l'entreprise dans le domaine des télécommunications

et réseau informatique. Pour ce faire, elle propose un des solutions adaptées : serveurs de données pour logiciel de comptabilité ou métier, serveurs de télécommunications et serveurs de sauvegarde NAS. Un service d'infogérance permet un accompagnement formateur et technique, ainsi qu'une réactivité liée à la proximité : chaque technicien s'occupe personnellement de ses clients.

Opérateur téléphonique

Depuis mai 2013, Cirtel est aussi opérateur téléphonique et accès internet agréé par l'ARCEP (Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes). L'entreprise commercialise des abonnements téléphoniques et internet via ses partenaires Orange, SFR, etc. Elle compte aujourd'hui environ 350 clients satisfaits à 100%. Lauréat du concours Alsace Innovation - Primo Innovant du territoire Thur-Doller 2013, Cirtel réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 500.000 euros.

Sarah Meliani



Marc Goetz

Cirtel
31 rue de l'Europe à Cernay
03 89 35 35 60
www.cirtel.net

Kiwi Backup, de nouveaux produits pour sauvegarder vos données

Créé en 2003 par Sébastien Heitzmann, Kiwi Backup se consacre à la sauvegarde de données des entreprises. De nouveaux produits sont à venir pour 2017. Rencontre avec le fondateur et Céline Thévenet, responsable marketing et communication.

« Nous proposons deux branches de produits : les plateformes en ligne où nos clients achètent un volume de sauvegarde et les plateformes complètes en marque blanche. Ces deux plateformes sont destinées à des revendeurs ou éditeurs de logiciels. Nous travaillons également avec des clients directs, tels que le Schmidt groupe ou la marque de sport Arena », déclare Céline Thévenet.

Surveillance, proximité et ergonomie

« En plus de l'installation et du paramétrage, la surveillance des données est très importante dans le métier. Nous garantissons

d'ailleurs 90 jours d'historique à nos clients », explique Sébastien Heitzmann. En effet, Kiwi Backup a une vision pro-active et assure le support technique de ses clients directs en gardant un œil sur ses plateformes en ligne et complètes. A noter également que toutes les données sont hébergées en France, ce qui garantit le respect de la confidentialité des données. L'ergonomie de l'interface et le service de proximité permettent à tous les utilisateurs un service optimal.

Kiwi V4 et Kiwi Santé

L'entreprise travaille depuis un an sur la nouvelle version de son système de sauvegarde. La version 4 devrait sortir courant 2017, avec des changements architecturaux et techniques. Collaborant avec OVH, leader de l'hébergement en Europe, Kiwi Backup se lance sur un nouveau marché, celui de la santé. « OVH a conçu un hébergement agréé santé, ce qui nous a conduit à créer Kiwi Santé, une plateforme de sauvegarde des données de santé », précise M. Heitzmann. Un produit d'avenir commercialisé à un prix compétitif aux éditeurs de données de santé et au CHU avec qui l'entreprise



Sébastien Heitzmann et Céline Thévenet

est déjà en contact. Kiwi Santé devrait sortir au Printemps 2017. Objectif des prochaines années : tripler le chiffre d'affaires d'environ 300.000 euros.

Sarah Meliani

Kiwi Backup
31 rue Jean Monnet à Mulhouse
03 89 33 38 88
www.kiwi-backup.com
f Kiwi Backup

L'hésitation n'est pas une option.

Audi A3 avec pack extérieur S line.
À partir de **310 €/mois⁽¹⁾** sans apport.



3 ans de Garantie⁽²⁾ et Entretien avec pièces d'usure⁽³⁾ inclus.

Offre de location longue durée sur 36 mois et 45 000 km avec Garantie⁽²⁾, Entretien plus⁽³⁾ et Assistance inclus.

Offre valable du 1^{er} janvier au 31 mars 2017. (1) Exemple pour une Audi A3 Sportback 1.6 TDI 110 ch BVM 6 avec options incluses dans les loyers : pack extérieur S line et 1 an de garantie additionnelle. 36 loyers de 310 €. **Modèle présenté** : Audi A3 Sportback avec finition S line 1.6 TDI 110 ch BVM 6 avec options incluses dans les loyers : pack extérieur S line, peinture métallisée,

rampes de pavillon en aluminium poli et 1 an de garantie additionnelle, 36 loyers de **480 €** en location longue durée sur 36 mois et pour 45 000 km maximum, hors assurances facultatives.

(2) Garantie 2 ans + 1 an de garantie additionnelle incluse. Offre réservée aux particuliers chez tous les Distributeurs présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse - 15 av de la Demi-Lune 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904 ORIAS : 08 040 267 (www.orias.fr). (3) Entretien plus obligatoire souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH, détail et limites prévues dans les conditions générales, disponibles sur demande auprès de votre Distributeur. Tarifs au 08/12/2016. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, de Volkswagen Bank. Volkswagen Group France S.A. au capital de 7 750 000 € - 11 avenue de Boursonne Villers-Cotterêts - RCS Soissons B 602 025 538. Audi recommande **Castrol EDGE Professional**.

Gamme Audi A3 : consommation en cycle mixte (l/100km) : 1,7 - 6,8. Rejets de CO₂ (g/km) : 38 - 156.

Muller Climatisation, le pro de la clim/ventilation

A la tête de Muller Climatisation, Christophe Muller dirige une équipe de 15 personnes, dont 11 travaillent sur sites. Créée en 1975 par Roger Muller, Muller Climatisation est installée sur la zone industrielle d'Hésingue depuis 1995. Son cœur de métier : l'installation et l'entretien des équipements de climatisation, chauffage, ventilation et traitement de l'air.

« Nous installons ces équipements dans plus de plusieurs domaines d'activités et différents secteurs : tertiaire, industriel. Le marché du particulier représente 15% de notre activité », déclare Christophe Muller.

1.000 interventions par an

Muller Climatisation installe, entretient et dépanne des systèmes de climatisation et ventilation à travers le Haut-Rhin et le Territoire de Belfort en réalisant quelque 1000 interventions par an. « Nous proposons de la climatisation de confort dans le secteur du tertiaire (bureau, hôtellerie, particuliers)

et nous intervenons aussi pour l'industrie de process où nous installons nos équipements pour la réfrigération de locaux de stockage ou le refroidissement de machines entre autres », explique M. Muller qui se fournit auprès des leaders mondiaux de la climatisation. L'entreprise a d'ailleurs un partenariat de quinze années avec Mitsubishi Electric. L'activité ventilation représente, quant à elle, 35% du chiffre d'affaires et concerne le traitement de l'air pour professionnels et particuliers.

Pour développer son activité, l'entreprise collabore avec des architectes et diversifie ses prestations en répondant à des appels d'offres.

Références : Glas Trosch, EuroAirport, Novartis, Multi-Contact (voir page 6), Crédit Mutuel, laboratoire Analyseo...

En cours d'embauche, l'entreprise souhaite agrandir ses locaux d'une surface de 800 m² de stockage. Coût de l'investissement : 400.000 euros. Muller Climatisation réalise un chiffre d'affaires d'un peu plus de 2 millions d'euros.

Sarah Meliani

Muller Climatisation

15 rue de Colmar à Hésingue
03 89 67 88 53
www.muller-climatisation.fr



Christophe Muller à droite et une partie de l'équipe

Carrosserie Fox, accueil et service au top

Fondée il y a 26 ans par Jean-Charles Cucuzza, Carrosserie Fox dispose de beaux et spacieux locaux sur Kingersheim. Rencontre avec le gérant, 1^{er} carrossier indépendant de France.

« De la 205 à la Ferrari, nous avons la même manière de travailler », déclare-t-il. Une expertise qui lui vaut aujourd'hui une solide réputation dans la région.

Une communication rondement menée

La Carrosserie Fox dispose de locaux d'une surface de 1.500 m², dont 1.000 m² d'atelier et 500 m² de show-room. Un espace accueil impressionnant qui sied à l'image de l'entreprise. « Depuis nos débuts, j'ai eu la volonté de manier

parfaitement les outils de communication et marketing. Notre activité nous l'impose. En tant que carrossier, nous devons trouver la meilleure manière de diffuser l'image de Fox et de son savoir-faire à travers la radio, l'affichage, le sponsoring et les salons. Cela a été notre façon de nous démarquer de la concurrence et de développer notre notoriété », explique M. Cucuzza.

Un service impeccable

Carrosserie Fox propose une amplitude horaire vaste, de 7h à 20h non-stop, et 30 voitures de

remplacement, renouvelées tous les deux ans. « Proposé depuis le début, ce service est l'arme de vente de notre établissement », précise-t-il. Composée d'une solide équipe de 16 personnes (carrossiers, peintres, mécaniciens) dont 4 apprentis, Carrosserie Fox forme régulièrement son personnel à de nouvelles techniques : sécurité embarquée, composants, stage véhicule hybride électrique, stage de colométrie et application. A la tête d'un chiffre d'affaires de 1,8 millions d'euros, la carrosserie pérennise son activité.

Sarah Meliani



Jean-Charles Cucuzza

Carrosserie Fox

2 rue du Bigarreau à Kingersheim
03 89 53 89 50
www.carrosserie-fox.com
Covering Paint Alsace

Nouveau : Covering Paint à la Carrosserie Fox

Ce produit est une combinaison d'acrylique et d'uréthane aqueux, qui crée un film élastique, protecteur, ferme et facile à enlever. Ce produit est dépourvu de substances nocives et est avant tout développé pour la protection. En effet, il prévient des rayures et impacts. Nombreux coloris sont disponibles, en finitions mat ou brillant.



Hopla, couveuse d'entrepreneurs

Créée en été 2014, Hopla est une couveuse d'entrepreneurs installée face à la place Franklin à Mulhouse. Une fois le projet professionnel validé et bouclé par les organismes Vecteur et Planet Adam - installés à la même adresse - Hopla entre en action et permet à l'entrepreneur de tester son activité avant de se lancer en solo. Explication de la directrice, Noëlle Baele.

« Le dispositif "la couveuse" permet de tester son projet et sa viabilité avant de créer sa propre structure », déclare-t-elle.

Le "test" avant de lancer son activité

Hopla permet l'accompagnement individuel et en groupe pour 45 personnes âgées de 17 à 60 ans. La gestion de leur activité est globale, puisque l'association signe un contrat CAPE (Contrat d'Appui à Projet d'Entreprise). « Pour faciliter le test à ses entrepreneurs, la couveuse partage son numéro Siret et les bénéfices de chaque entrepreneur leur sont reversés », explique Mme Baele. Hopla œuvre dans des domaines d'activités variés, comme l'artisanat, l'agriculture,

la cuisine, les RH, etc. Elle propose un contrat de trois mois à un an, renouvelable deux fois.

Un dispositif plutôt efficace

« Nous proposons un programme d'ateliers à la carte en fonction des besoins : communication, gestion d'entreprise... La solidarité entre les membres est importante et constitue un avantage supplémentaire à notre dispositif. Le but est aussi de lutter contre la solitude de l'entrepreneur ! », précise-t-elle. Pour faire soutenir son activité, Hopla bénéficie de subventions publiques de l'Etat, la Région et AG2R La Mondiale. Les projets 2017 : diversifier ses sources de revenus et mettre en lien les chefs d'entreprise et les

entrepreneurs : « Nous sommes à la recherche de soutiens financiers ou de mécénat de compétences », conclut Noëlle Baele.

Sarah Meliani



Noëlle Baele à droite et un membre de l'équipe d'Hopla

Hopla

48 rue Franklin à Mulhouse
03 89 51 38 55
contact@hopla.la
www.hopla.la

Ouverture de 10h à 20h pour les créateurs



ZIEGLER FRANCE

REGION EST *Votre atout transport !*

ZIEGLER FRANCE - MULHOUSE

Tél. 03 89 31 38 95 • zieglergroup.com

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

Harmonie Mutuelle s'implante à Mulhouse

Issue de la fusion de plusieurs mutuelles régionales et locales, Harmonie Mutuelle a vu le jour en 2013. Aujourd'hui implantée à travers toute la France, l'enseigne ouvre une nouvelle agence en plein centre-ville de Mulhouse.

« Nous avons ouvert l'agence mulhousienne le 3 janvier. Nous nous consacrons à trois métiers qui sont la santé, la prévoyance et la prévention », déclare Gérald Cauvière, directeur de la région Nord-Est d'Harmonie Mutuelle Grand-Est et Bourgogne Franche-Comté.

29.000 personnes protégées en Alsace

Des chiffres parlants pour cette mutuelle qui souhaite mettre la proximité au cœur de sa démarche. « 710.000 personnes sont protégées et 8.000 entreprises adhèrent à notre mutuelle en région Grand-Est Bourgogne et Franche-Comté. En Alsace, 29.000 personnes et 300 entreprises sont couvertes », précise le directeur région. Récemment implantée en Alsace, Harmonie Mutuelle dispose d'une solide connaissance du régime local. Et pour approcher sa cible, la mutuelle a pour volonté de s'ancrer dans le territoire local via sa participation aux événements locaux. Prochains partenariats prévus : un Apériscopie au mois de mars (voir en page 15) et la course féminine "Les Mulhousiennes".

La prévention santé, un axe important

Premier opérateur mutualiste pour le régime social des indépendants, Harmonie Mutuelle

s'axe volontiers sur les activités physiques. « Nous développons plusieurs partenariats santé avec le Club prévention santé avec lequel nous organisons des conférences. La prochaine aura lieu le 6 avril à La Filature de Mulhouse. Ouverte au grand public, elle sera animée par Michel Cymes », précise M. Cauvière. Toutes les informations sur <http://club-prevention-sante.fr>.

En se déployant sur Strasbourg et Mulhouse, l'objectif d'Harmonie Mutuelle est clair : être une mutuelle proche des personnes et des entreprises et atteindre les 5% de parts de marché, pour devenir la mutuelle privilégiée des professionnels en Alsace.

Sarah Meliani

Harmonie Mutuelle

1 avenue de Colmar à Mulhouse
0 980 980 800 (numéro non surtaxé)
www.harmonie-mutuelle.fr

Horaires d'ouverture :

lundi : 13h30-18h
Mardi : 10h-12h / 13h30-18h
Du mercredi au vendredi : 9h-12h / 13h30-18h
Samedi : 9h-12h



Gérald Cauvière



La nouvelle agence mulhousienne est composée de cinq personnes et se consacre à la santé, prévoyance et prévention des particuliers, des TPE (- 20 salariés) et du collectif + 20 salariés). 200.000 euros ont été investis pour l'aménagement des locaux d'une surface de 250 m².

La CGPME, réseau amical de défense des PME

Richard Grangladien, nouveau Président de la CGPME 68 - qui devient CPME 68 - invite les entreprises du département à rejoindre un réseau qui allie défense des PME, offre de services et convivialité.

« Quand on regarde de près le contexte des suicides de chefs d'entreprise, on se rend compte que leurs derniers moments étaient vécus dans une grande solitude. A la CGPME, on n'est pas seul, on rencontre des pairs qui ont les mêmes problématiques et des spécialistes prêts à apporter une aide sur tous les plans », explique Richard Grangladien, fraîchement élu et lui-même chef de l'entreprise MENG, adepte de la relation directe et qui prône une obligation de résultat vis à vis des adhérents.

Même - et surtout - en cas de difficultés

La CPME est solidaire des PME ou TPE qui connaîtraient des difficultés de tous ordres, et ce dans un cadre confidentiel. « Avec nous, une relation de confiance peut s'instaurer et nous pouvons servir de médiateur avec les impôts, les collectivités, un banquier, un avocat, ou tout autre interlocuteur. Il faut éviter le repli sur soi ». Ainsi, il est possible à la CGPME de rapprocher les parties dans le cadre d'impayés ou de problème avec l'Urssaf.

Un centre de ressources pour les PME

La CPME exerce une veille permanente sur les dernières évolutions juridiques, réglementaires ou fiscales (quand elle ne monte pas elle-même au créneau pour influencer des décisions). Les adhérents ont donc intérêt à se rapprocher d'elle pour savoir ce qui est en train de se profiler : numérique, dématérialisation des documents, loi de finances, etc. (voir ci-dessous). Enfin, avec la plateforme d'échanges à thème et l'assistance juridique, les services sont nombreux. « Nous pouvons aussi organiser des réunions à thème sur



Richard Grangladien, la voix des PME : « Nous représentons nos adhérents dans tous les institutions et instances décisionnaires, pour porter leur voix et les défendre ».

des questions qui préoccupent nos adhérents et favoriser le partage d'expérience, car rien de vaut la rencontre », indique Sophie Loth, Directrice de la CPME 68.

Béatrice Fauroux



Sophie Loth

Directrice CPME Haut-Rhin
s.loth@cgpme-alsace.fr / 07 62 73 95 61
10 rue de la Bourse à Mulhouse
03 89 45 15 56
www.cgpme68.fr

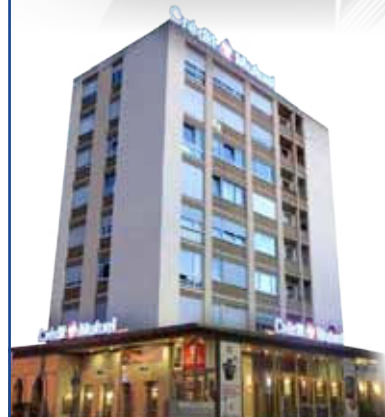
Exemples des questions qui bougent actuellement

- La réforme de la valeur locative des locaux professionnels
- La prime à l'embauche
- La taxe sur les enseignes sur rue
- Le taux réduit de IS à 15%
- Le suramortissement des biens industriels

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



Christophe GEORGE
Chargé de Clientèle
Entreprises



Crédit Mutuel

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

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

Focus sur le sport à Mulhouse

Globalement, le sport mulhousien est dans une situation compliquée, il est en partie meurtri (handball, football). Mais deux équipes font rayonner la ville de Mulhouse, équipe féminine avec l'ASPTT volley, et masculine avec les Scorpions du hockey. Ces deux équipes classées en élite portent actuellement sur leurs épaules la réputation sportive de Mulhouse... et mettent toute leur énergie à rester au niveau, grâce aux deux piliers qui sont le management et le budget. Au fond, comme dans une entreprise...

Hockey, le sport de demain

Le club ADHM (association pour le développement du hockey mulhousien) compte 350 licenciés et engage une équipe première, les Scorpions, suivie par un public enthousiaste et des partenaires de plus en plus nombreux. Explications du président Charles Plaisant.

« Historiquement, Mulhouse a toujours eu une bonne équipe de hockey, avec des supporters fidèles. Nous visons le plus haut niveau aujourd'hui, portés par une équipe de gagners et un public incroyable que nous envient tous les autres clubs », dit Charles Plaisant.

Bien vivre à Mulhouse

Les atouts du club sont de pouvoir disposer d'une bonne infrastructure, et d'une belle patinoire, travaillée de manière professionnelle et qui peut attirer des joueurs de qualité. « Ce qui est important aussi, c'est le quotidien de nos joueurs. Ils sont bien logés dans des appartements équipés grâce à notre partenaire Domial, ils se consacrent exclusivement au hockey ». Par ailleurs, l'équipe a toujours été bien encadrée. « Le récent départ de l'entraîneur n'y changera rien, cette équipe reste compétente et solidaire. D'autant que nous avons un intérim idéal avec Christer Eriksson ». En outre, le club bénéficie à chaque match d'une affluence record qui manifeste son soutien aux Scorpions de manière impressionnante.

Une équipe de gagners

L'équipe a le vent en poupe, avec une série de plus de 12 matches gagnants. Le budget global des Scorpions est de 1,2 millions par an, dont le quart est apporté par les partenaires privés via la SAS Scorpions Business Club. Disposer de plus de moyens permet d'aller plus loin encore dans la performance, la qualité des joueurs, et de faire évoluer les jeunes. « Le passage en Magnus doit être le résultat d'un gros travail de structuration que nous sommes en train d'anticiper, nous espérons l'atteindre d'ici 2020, mais si l'occasion se présente à nous plus tôt, nous saurons la saisir ». Ce passage nécessitera plus de temps



Le logo des Scorpions Team Synergice

de glace en patinoire, plus de déplacements et donc le point mort sera plus élevé.

The Place to Be

Un sport spectacle qu'on ne voit pas encore souvent, une ambiance exceptionnelle à chaque match avec des suspenses incroyables, de plus en plus de jeunes (et de moins jeunes) qui pratiquent, des médias qui font une part de plus en plus importante à ce sport : le hockey progresse au sein du public. Cette année, se déroulera en France et en Allemagne le championnat du monde de Hockey, ce qui va encore renforcer l'intérêt. Synergice, MMA, Rector, Domial ou encore RGA, Guy Frey (Renault) et bien d'autres font partie des partenaires fidèles qui font vivre le hockey à Mulhouse, au même titre que les supporters.

« Nous invitons les entreprises à venir à un match : l'essayer, c'est l'adopter ! C'est un sport qui ne laisse pas indifférent et permet aux entreprises de marquer le coup avec leurs clients ou fournisseurs. Nous prenons en charge les invités, leur expliquons les règles du jeu et nous les immergeons complètement dans l'ambiance Hockey. 80% des personnes qui ont vu un match reviennent », conclut Charles Plaisant.

Béatrice Fauroux

Scorpions Mulhouse
Patinoire Olympique
47 boulevard Stoessel à Mulhouse
scorpionsmulhouse.fr
06 99 60 65 66



Suite à la reprise du FCMulhouse par l'homme d'affaires américain Gary Allen, nouveau président, un trio de choc a été mis en place avec Noël Tosi, entraîneur de l'équipe, Julien Lolli, président délégué et Eric Descombes, directeur sportif. Ils ont la lourde tâche de reconstruire l'équipe en CFA sur tous les plans : stratégique, sportif et financier avec la recherche de partenaires. Ils se montrent très confiants dans l'avenir du club, malgré un début d'année difficile avec une première défaite et une pénalité de 4 points de la Direction nationale du contrôle de gestion, qui a constaté un déficit au 30 juin dernier, apuré depuis. Une nouvelle aventure à suivre.

L'ASPTT Volley Mulhouse développe son partenariat avec les entreprises

Composé de 15 personnes, l'ASPTT Volley Mulhouse est présidé par Daniel Braun. 11 joueuses et deux entraîneurs forment cette équipe qui honore Mulhouse au gré des saisons et entame sa 25^{ème} année au plus haut niveau du volley-ball français. Découverte de ce club qui crée du lien entre le monde du sport et celui de l'entreprise.



Daniel Braun au niveau des tribunes VIP du Palais des Sports de Mulhouse lors d'un match qui opposa l'ASPTT à Le Cannet Volley-Ball.

Le Palais des Sports de Mulhouse est le fief de l'équipe de volley féminin jouant en Ligue A. Le siège de l'ASPTT est, quant à lui, installé au Waldeck.

1,1 million d'euros de budget

« Nous disposons d'une enveloppe budgétaire de 1,1 million d'euros. Nos principaux contributeurs sont la Ville de Mulhouse à hauteur de 40%, la Région Alsace et le département (24%), le partenariat privé (28%) et la billetterie (8%) », déclare Daniel Braun.

Un budget nécessaire aux dépenses liées à la masse salariale et au confort des joueuses (appartements, salaires, voitures, déplacements). La partie événementielle (buvette, etc.) est également importante, puisqu'elle satisfait les supporters et sert l'image du sport à Mulhouse.

Tout en haut des gradins, on trouve l'espace business dont l'ambiance est plus feutrée et cosy. Il permet aux adhérents d'allier l'utile à l'agréable en "réseautant" lors d'un match de volley. L'ASPTT propose également aux entreprises des outils de communication qui comprennent l'affichage sur LED autour du terrain, annonce micro, signalétique équipement (maillots, shorts, survêtements...), kakémonos. « Nous organisons deux fois par an des soirées pour le Crédit Mutuel pour qui nous réservons une tribune à ses clients avec cocktails. Pour Norba (fabricant de fenêtres), nous avons également organisé une soirée spéciale avec affichage prononcé lors du match, plusieurs annonces micro et accueil des clients et fournisseurs de l'entreprise dans l'espace Business », précise le président. Une façon originale de communiquer,

fidéliser sa clientèle et associer l'image de son entreprise à ce club emblématique de la ville.

Objectifs 2017

Sportivement parlant, l'ASPTT souhaite être dans les quatre premiers des championnats réguliers et accéder à la Ligue des Champions Européenne. « Nous sommes le seul club français féminin à posséder les 3 étoiles du label LNV (Ligue Nationale de Volley). Aujourd'hui, nous souhaitons améliorer notre communication B to B à destination des entreprises afin de créer de nouveaux partenariats. Toujours dans l'idée d'associer l'image de son entreprise à celle de notre club, nous proposons une communication personnalisable en fonction des espaces et des moments, comme nous le faisons chez Honda lors d'un événement annuel », conclut M. Braun qui se dit satisfait de l'image que véhicule le club à Mulhouse et au-delà. En effet, il y a une volonté certaine des acteurs publics d'offrir les conditions optimales à l'ASPTT pour que le club puisse rayonner. Avis donc aux entreprises qui souhaitent faire partie de la belle aventure du volley féminin mulhousien et lui permettre d'aller encore plus loin.

Sarah Meliani

ASPTT Mulhouse
21 rue des Bois à Riedisheim
03 89 65 90 69
www.aspttmulhousevolley.fr
f Asptt Mulhouse Volley

Ne restez pas à l'âge de pierre, le digital c'est maintenant !

Et vous, comment abordez-vous cet enjeu dans votre entreprise ?



VOTRE PARTENAIRE INFORMATIQUE

Réseaux - Infrastructure - Cloud - Mobilité - Solutions de gestion - Web/digital



EuroAirport : bilan 2016 et perspectives 2017

Les défis 2016 ont été nombreux pour l'aéroport Bâle-Mulhouse-Freiburg : ralentissement économique, actes de terrorisme notamment à Bruxelles et en Turquie, baisse de trafic en direction de l'Afrique du Nord... Des difficultés que l'EuroAirport a su gérer.

Avec 7,3 millions de passagers fin 2016, l'EuroAirport a enregistré une hausse de près de 4% par rapport à 2015. Les activités de fret sont restées stables avec un volume total de 101.300 tonnes.

En 2016, l'EuroAirport a investi 50 millions d'euros pour améliorer ses infrastructures : construction d'un parking à six niveaux (2.700 places) et installations de Park-and-Ride. Projet en cours : le raccordement ferroviaire dont les études - qui devraient s'achever fin 2017 - sont réalisées par la SNCF. But : installer une gare à proximité immédiate de l'aérogare.

Pour atteindre les perspectives 2017 (croissance sur le trafic des passagers, stabiliser le fret et accroître la qualité du service via le projet "Euroairport 2030"), 30 millions d'investissement seront nécessaires à cette plateforme internationale qui accueille AMAC et Jet Aviation, entreprises emblématiques de l'aéronautique de luxe dans le monde.



Le restaurant Courtepaille de la ZAC gare de Mulhouse

Ouvert le 1^{er} juillet 2016, le restaurant Courtepaille est dirigé par Jean-Luc Welcker (depuis le 1^{er} novembre) à la tête d'une équipe de huit personnes.

7 millions d'investissement ont été nécessaires pour implanter ce nouvel établissement qui dispose de 82 couverts en intérieur et 60 à la terrasse.

Menu à partir de 12,90 €.

Courtepaille

40 avenue du Général Leclerc à Mulhouse

03 89 56 60 33

www.courtepaille.com

f Courtepaille Essentielle Mulhouse Centre Gare

Horaires d'ouvertures :

11h30 à 23h en continu 7j/7j.



La maîtrise du facteur humain comme clé de réussite

Rencontres de la SIM et des partenaires de la marque Alsace

Sous ce titre rien moins que poétique se cache un objectif louable : explorer les modes de management les mieux adaptés aux salariés d'aujourd'hui, pour une meilleure réussite globale.

Génération Y, Z, millénium, management holistique, entreprise libérée : état des lieux et partages d'expérience.

Mardi 7 février à 16h30 à la Société Industrielle de Mulhouse

Nombre de places limité : inscription indispensable

03 89 66 93 39 - info@sim.asso.fr

La pâtisserie Bauer à Saint-Louis

La pâtisserie Bauer existe depuis trois générations. La première activité date de 1946.

Aujourd'hui, un salon de thé est installé à Saint-Louis. Christian Bauer emploie une équipe de 15 personnes et propose pâtisserie, chocolats et suggestions salées.

Pâtisserie Bauer, 74 rue de Mulhouse à St-Louis

03 89 67 29 94 - patisseriebauer.com

Horaires

ouvert du mardi au vendredi de 7h à 18h00

samedi de 7h à 17h et dimanche de 8h à 13h



INVITATION À

L'Apériscopie

Harmonie Mutuelle
à la Cité de l'Automobile
Jeudi 23 mars à 18h30



Harmonie mutuelle
En harmonie avec votre vie

Inscription obligatoire avant le 16 mars via le formulaire en ligne sur www.le-periscopie.info

à partir de
255 € /mois*
1^{er} loyer majoré de 2 500 €
LLD 49 mois

IONIQ hybrid
L'hybride version design.

Hyundai IONIQ hybrid lauréate des Trophées Argus 2017 dans la catégorie Compactes
Rejoignez la Génération IONIQ.

Équipements de série :
Assistance active au maintien de voie - Caméra de recul
Freinage d'urgence autonome - Régulateur de vitesse adaptatif
Boîte de vitesse DCT à double embrayage

HYUNDAI

Consommations mixtes de la gamme Hyundai IONIQ Hybrid (l/100 km) : de 3,4 à 3,9. Émissions de CO₂ (en g/km) : 79 à 92.
*Location Longue Durée sur 49 mois et 60 000 km pour une Hyundai IONIQ hybrid Intuitive : un 1^{er} loyer majoré de 2 500 € suivi de 48 loyers mensuels de 255 € (hors assurances facultatives et prestations). Offre réservée aux particuliers valable jusqu'au **31/03/2017** dans le réseau participant, et sous réserve d'acceptation du dossier par Hyundai Finance, département de SEFIA - SAS au capital de 10 000 000 € - 69 av. de Flandre - 59700 Marcq-en-Baroeul - SIREN 491 411 542 RCS Lille métropole. **Modèle présenté :** Hyundai IONIQ hybrid Creative : Location Longue Durée sur 49 mois et 60 000 km, un 1^{er} loyer majoré de 2 500 € suivi de 48 loyers mensuels de 315 € (hors assurances et prestations facultatives).

HYUNDAI
PREMIUM AUTOMOBILE
21G rue de Thann
Tél. 03 89 33 35 65

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

40 années de passion !

Batige.com
Depuis 1975

80 rue de la Gare - BARTENHEIM - 7 rue du Nord - COLMAR - 03 89 69 79 24

LES CONSTRUCTEURS ET AMÉNAGEURS

Conseils de spécialiste

Tous les deux mois, retrouvez les conseils avisés de nos spécialistes qui vous prodiguent leurs conseils en matière de gastronomie et d'œnologie.



Avec Nicolas Jeangeorge
du Clos 3/4 à Illzach
6 Rue Henri de Crousaz
03 89 61 52 38

Le vin, le vrai vin, est une combinaison magique entre un homme, un lieu et un terroir. Le cas de Peter Fischer tient d'un conte de fées. Il s'est installé, il y a une trentaine d'années, à l'abri de la Sainte-Victoire en Provence, avec son épouse Sandra. Le Domaine est au milieu de milliers d'hectares de bois. Château de Revelette est à son image, brut, sauvage et mystérieux. Depuis qu'ils s'y sont arrêtés, des familles de paons y ont élu domicile... Dégustons maintenant son Grand Rouge 2014. Au diable l'appellation Coteaux d'Aix, Peter n'en fera qu'à sa tête pour magnifier la Syrah, le Cabernet Sauvignon, le Grenache et le Carignan sur ses sols d'argile rouge. Ce vin suave, porté par un jus d'une grande fraîcheur, exhale un fruit éclatant de cerise noire, mêlé de poivre et d'herbes aromatiques. Ce superbe rouge, au toucher de bouche rare et caressant, se mariera superbement avec une selle de chevreuil aux airelles. La cuisson devra être douce, pour garder la tendresse et l'onctuosité de la viande... Cette belle découverte est assurément un coup de cœur, disponible à la Maison Engelmann au Clos 3/4, rue de la Moselle à Mulhouse.

Une sélection de bonnes tables !

Retrouvez tous les deux mois nos coups de coeurs gastronomiques qui vous aideront à choisir une bonne table, pour déjeuner en toute décontraction ou inviter un client. Retrouvez-les également sur notre site le-periscope.info !



la Closerie
restaurant & bistronomie
6 rue Henry de Crousaz
68110 ILLZACH
Tél. : 03 89 61 88 00
E-mail : info@closerie.fr
www.closerie.fr



BRASSERIE FLO
Brasserie Flo - Hôtel Holiday Inn "Le Trident"
34 rue Paul Cézanne, Mulhouse
03 89 60 44 44
brasserieflo-mulhouse.com



Venez découvrir notre Menu Au Bonheur du Marché à 28 €
(hors boissons)
Amuse-bouche • Entrée
Plat • Fromage ou dessert
Servi le midi du mercredi au samedi et le dimanche soir
AUBERGE DU CHEVAL BLANC
20 rue de Rouffach - Westhalten
03 89 47 01 16
auberge-chevalblanc.com
Ouvert du mercredi midi au dimanche soir



Retour en images sur l'année 2016



LE BOX À LOUER
POUR 1 MOIS OU 1 SIECLE !

Av. de Fribourg 68110 Illzach
www.box-system.fr
03 89 50 09 55



Le média des entreprises locales
Edité par S.A.S. Le Périfscope - 7 rue de Stockholm, 68260 Kingersheim
03 89 52 63 10 - www.le-periscope.info
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires

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

