

BRASSERIE
FLO

La Brasserie Flo Mulhouse
accueille vos événements
particuliers ou professionnels

400 m²
de salons
privatifs
(séminaires,
banquets,
conférences...)

Ouvert 7j/7
Devis sur mesure

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

Restaurateur
Le Trident
Hôtel Holiday Inn

EDITO

Reprendre une entreprise, une nouvelle aventure

Ce sujet important de notre économie régionale touche tous les secteurs d'activité : commerce, artisanat, industrie et services. Nous consacrons presque la moitié de ce numéro à la reprise d'entreprises locales en bonne (et même en moins bonne) santé. Pourquoi ? Parce que reprendre une entreprise, c'est lui donner une nouvelle vie, avec un nouveau regard, une vision. C'est pérenniser des emplois, imaginer un nouveau développement avec des entrepreneurs qui croient en leur territoire.

Tous ceux que nous évoquons ont l'expérience, la formation et les outils pour la reprise... Comme des sportifs, ils se sont préparés au nouveau challenge. Rien n'est plus triste dans notre environnement économique que de voir s'éteindre des entreprises sans repreneurs, de voir disparaître des savoir-faire dans l'oubli, après des années de travail, d'énergie et d'investissement de leurs salariés et dirigeants.

Entre cédants et repreneurs, que la rencontre se fasse !

Bonne lecture,

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 2 Henner - Fenorm
- 3 L'Auberge Alsacienne du Parc Zoologique - L'Hostellerie d'Alsace - La table Maranta
- 4 Elagage & Paysage du Haut-Rhin - Wanner
- 5 Michel SAS
- 6 Vilma - EMA
- 7 Broglé Mobilier - Les Artisans du Son
- 8 Sachez défendre votre entreprise contre les cyber-pirates
- 9 CCI SAM
- 10 Glaströsch
- 11 Eckert
- 12 Cevitech - Inter Régie
- 13 La Qualité de vie au travail
- 14 FCE Mulhouse - Team Com
- 15 Brèves
- 16 Les bonnes tables du Périscope

Dossier Cession d'entreprise

On compte actuellement en Sud-Alsace près d'un quart d'entreprises dont les dirigeants ont plus de 55 ans et qui donc passeront la main dans les dix ans. Certains anticipent cette passation, d'autres moins, selon que le successeur est dans l'entreprise ou non. Il est intéressant de noter la place des femmes, de plus en plus nombreuses à reprendre une entreprise. Le dossier exceptionnel que nous consacrons à ce sujet (pages 1 à 7) est lié à l'enjeu de cette question, qui détermine en partie l'avenir et la prospérité de notre territoire, auquel les repreneurs sont très attachés..

Schermesser

Organisée par la CCI Grand Est, la visite de "l'entreprise remarquable" Schermesser à Altkirch a permis de prendre la mesure d'une société en pleine expansion depuis sa reprise en 2013 par Jean-Christophe Massotte.

Spécialisée dans la conception, la fabrication et la livraison de lignes de production automatisées et de machines spéciales pour les industries du panneau bois et/ou produit plat, Schermesser a été créée en 1977. Depuis la reprise en 2013, cette entreprise se développe sur une niche de marché en pleine expansion.

**Une progression de 10 à 40
employés depuis la reprise !**

Avec un bureau en Allemagne et la récente fusion de Schermesser et Servelec située à Trévoux (01) la société a pris le large et affiche, sur les deux entités, 20 millions d'euros de CA et un effectif global de 100 salariés, dont 40 à Altkirch. Le site alsacien réalise quant à lui 11 millions de CA en 2016, contre 9 millions en 2015, la progression est de 2 à 3 millions par an depuis 2014.

« Après le rachat de Schermesser, j'ai décidé de racheter également la société Servelec qui nous apportait depuis des années, en tant que prestataire de services, ses compétences en électronique et en automatisme. Le site d'Altkirch est ultra performant dans les activités mécaniques et ingénierie. Nous disposons ici d'un



Vue de l'atelier



Jean-Christophe Massotte dans ses ateliers de production

bureau d'études de 10 personnes, permettant des innovations constantes et un service sur mesure pour nos clients. Lors du rachat, j'ai conservé le personnel de l'entreprise, qualifié, autonome et très performant. J'ai aussi beaucoup recruté, surtout au niveau du bureau d'études, du service commercial et des métiers qualifiés liés à l'ingénierie. L'effectif sur le site d'Altkirch est passé de 10 employés en 2013 à 40 aujourd'hui » nous explique ce Montpelliérain ayant décidé de tout quitter pour poser ses valises en Alsace ! « J'adore l'Alsace et j'étais spécialisé dans l'export, je n'ai pas hésité à racheter cette entreprise familiale, saine et bénéficiaire, avec le soutien de ma famille et les conseils d'un cabinet pour la reprise. »

Innover pour se démarquer de la concurrence

Schermesser peut à la fois modifier des équipements existants et mettre en place des lignes complètes pour de nouvelles usines, de la phase d'étude à la livraison. Pour se différencier de la concurrence - essentiellement allemande -, l'entreprise innove et mise sur la flexibilité. Elle a conçu des produits et des services nouvelle génération : une filmeuse grandes dimensions pour répondre aux demandes spécifiques et

une technologie de scanner 3D permettant une planification des projets et la prise en compte de l'environnement de l'installation.

90% du CA à l'export

Particulièrement active dans le secteur de la production de panneaux en bois, l'entreprise réalise 90% de son chiffre d'affaires à l'export. Son marché s'étend sur toute l'Europe centrale, jusqu'à la Russie. La CCI lui a décerné un prix à l'export en décembre dernier.

Projet d'installation à Aspach-le-Haut

« Nous disposons à Altkirch de plus de 2.000 m², mais ces locaux ont été créés initialement pour une activité artisanale. Or il faut industrialiser notre production, ce qui nécessite des locaux adaptés aux nouvelles perspectives de l'entreprise ». L'usine est en projet et l'entreprise devrait déménager fin 2018.

Alexandra Vallat

Schermesser
Z. I. Gare
1 rue St Georges à Altkirch
03 89 08 91 00
www.schermesser.fr



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























































Henner : bientôt un an depuis la reprise par Emmanuel Nasti

Créé il y a 39 ans par Georges Henner, le magasin "NR - Henner Marchand de vin" a été repris le 1^{er} avril 2016 par Emmanuel Nasti qui décide alors de quitter le Chambard, restaurant doublement étoilé à Kaysersberg.

Passionné de vins depuis toujours, Emmanuel Nasti, le successeur de Georges Henner, perpétue les traditions de cette maison réputée pour le choix, la variété et la qualité de ses produits. Le magasin propose aujourd'hui 500 références sur 500 m² d'espace de vente.

Petit rappel sur la succession

« Le vin a toujours été pour moi une grande passion. Lorsque j'ai rencontré Georges Henner et que j'ai appris qu'il cherchait un repreneur pour son départ à la retraite, l'idée de racheter cette affaire n'a pas tardé à germer... Tout nous rassemblait, la passion du vin, le respect des vignerons, du client, toute cette éthique qui va bien au-delà du commerce pur et dur. Georges Henner a eu des propositions de rachat de financiers, bien plus alléchantes que la mienne. Il m'a choisi, car il tenait à ce que son magasin soit entre les mains d'un professionnel passionné, capable d'apporter une continuité à 39 ans de travail » explique Emmanuel Nasti.

Associé à 40% au Chambard, le nouveau dirigeant revend ses parts à son frère pour faire l'acquisition du magasin (fonds et murs), mais reste discret sur les chiffres. « La vente s'est faite pour quelques petits millions d'euros, suite

à l'accord de banques auxquelles je suis fidèle depuis mes débuts et qui me font confiance. Après 23 ans d'expérience dans la sommellerie, je n'ai eu aucun souci pour l'emprunt du complément nécessaire à ce rachat » précise-t-il.

Emmanuel Nasti a conservé les quatre salariés de l'entreprise et se fait accompagner dans cette reprise par Georges Henner depuis près d'un an. « En tant qu'employé, il m'accompagne jusqu'au 1^{er} avril 2017. Il m'apprend à gérer les stocks pour ne jamais être en rupture et risquer une baisse de trésorerie. Plus de 50% des ventes se faisant aux restaurateurs, il est impératif d'avoir toujours le matelas nécessaire pour payer nos fournisseurs ».

Dans le cadre de cette reprise et pour avoir une référence supplémentaire, Emmanuel Nasti se fait parrainer en novembre 2016 par Serge Dubs, sommelier à l'Auberge de l'Ill, et fait désormais partie de l'Association des Sommeliers d'Alsace au titre de maître sommelier.

Une large gamme de vins

Si le stock du magasin s'élève à 750.000 euros, « il faut tordre le cou aux idées reçues. Certains pensent encore qu'on ne trouve ici que des vins



haut de gamme. Si les vins sont choisis avec soin, nous proposons de bonnes petites bouteilles à partir de 5 euros, et les références les plus vendues se situent dans une fourchette de 5 à 15 euros, pour un rapport qualité/prix imbattable, le conseil en plus. »

Avec un CA de 2 millions d'euros à la fin de l'exercice 1016, Emmanuel Nasti est confiant. « Si le chiffre est très légèrement inférieur à celui de 2015, Georges Henner parlait de 2015 comme de sa meilleure année depuis la création du magasin ! »

Emmanuel Nasti organisera très prochainement des soirées autour du vin (dégustations à l'aveugle avec Pascal Léonetti, meilleur sommelier de France 2006, dégustations à thèmes en partenariat avec des vignerons...). A suivre.

Alexandra Vallat

NR - Henner marchand de vin
7 avenue Pierre Pflimlin à Sausheim
www.vin-henner.fr
f Henner Marchand de Vin



Une nouvelle vie pour Fenorm

Alfa Fenorm, qui vient d'être liquidée, bénéficie d'une reprise par rachat d'actifs et devient Fenorm. L'activité, qui entame sa nouvelle vie, reste la même : la fabrication de menuiseries extérieures pour les professionnels et les particuliers dans tout le Sud-Alsace.

Alfa Fenorm, menuiserie spécialisée dans la fabrication de portes et fenêtres en PVC, bois et bois/alu est fondée en 1952 par Max Furer. Reprise fin 2009 par Gérard Faesch, la société rencontre des difficultés financières se soldant par une liquidation judiciaire en janvier 2017. M. Irmouli, dans le métier depuis de nombreuses années, rachète le fonds de commerce et les actifs à hauteur de 20.000 euros (les locaux sont en location) et créé la société Fenorm, dont le cœur d'activité reste inchangé. « Je connais M. Faesch depuis très longtemps, je connais son sérieux et le savoir-faire de cette entreprise qui,

malgré cette liquidation, a honoré tous ses clients et ne laisse derrière elle aucune image négative » explique le nouveau dirigeant.

Une reprise en bonne entente

Dans le cadre de cette reprise, M. Irmouli a conservé les trois salariés de l'entreprise et se fait accompagner en douceur par M. Faesch pendant quelques mois, à titre bénévole. « Lorsque j'ai racheté l'entreprise, elle fonctionnait bien et affichait un chiffre d'affaires annuel de 1,1 million d'euros », confie Gérard Faesch. « Ce chiffre s'est maintenu trois ans avant que je me lance dans d'énormes projets nécessitant des embauches et la mise en place d'une structure spécifique. Le but était le développement de la société, mais cela a provoqué un sérieux dérapage économique m'obligeant à licencier une partie du personnel, pour finalement arriver à la liquidation. Par contre, aucun de nos clients n'a été lésé, tous les chantiers ont été honorés ».

Mettre en place une structure pérenne

Si grâce aux valeurs et à l'éthique de son prédécesseur, l'image de marque de l'entreprise n'est pas touchée, le CA mensuel est pour l'heure divisé par 5 et un sérieux plan de développement est nécessaire. « Pour permettre à la société d'avoir un fonds de roulement suffisant, je compte investir des fonds, réduire les 2.000 m² d'atelier, trop grand pour 3 employés, mettre en place



de nouvelles procédures d'intervention sur les chantiers, développer le marché des particuliers... Vous savez, la procédure de liquidation n'est pas encore terminée, cela peut prendre quelques mois. J'ai de nombreux projets, mais il est encore tôt pour les chiffrer », précise le nouveau dirigeant.

Déjà chef d'entreprise et au fait des enjeux de ce secteur d'activité, M. Irmouli a la tête sur les épaules et les idées claires. « Le but n'est pas d'être gourmand, bien au contraire. Je veux recommencer petit, asseoir l'activité, proposer

une offre plus ciblée au niveau du savoir-faire, des matériaux et des contraintes techniques ». Une reprise délicate, à suivre.

Alexandra Vallat

Fenorm
8 rue Jean Martin à Mulhouse
03 89 42 33 26
www.fenorm.fr





L'Auberge Alsacienne du Parc Zoologique change de main

On ne présente plus l'Auberge Alsacienne du Parc Zoologique, véritable institution mulhousienne. Après 32 ans de métier passion, Luc Ehrhart déroule aujourd'hui le tapis rouge à son successeur Philippe Lebran, pour une retraite bien méritée.

Après avoir fait son apprentissage à l'Auberge de l'Ill, Luc Ehrhart fait escale dans de grands établissements gastronomiques et étoilés (Hôtel Négresco à Nice, La Bastide de Tourtour...), avant de devenir à la fois chef de cuisine et dirigeant de l'Auberge Alsacienne du Parc Zoologique. C'est en 1985 que Paul et Marguerite Colomb donnent les clés de l'établissement à Luc Ehrhart, qu'il conservera jusqu'au 10 février 2017. Il cède aujourd'hui sa place à Philippe Lebran, spécialisé dans la restauration événementielle.

Une rénovation totale

« Les murs de l'établissement appartenant à la ville, mon successeur a répondu à une délégation de service public (DSP, appel d'offre) et a remporté le marché » souligne Luc Ehrhart. Dans ce cadre, les locaux sont mis à la disposition du nouveau propriétaire, contre le versement d'un loyer et un pourcentage sur le chiffre d'affaires.

Philippe Lebran n'est pas à son coup d'essai. Dirigeant de la holding Aveyron PHL et de sa filiale L.F Events, exploitant du très convoité "Chalet Gourmand" au marché de Noël à Mulhouse, il se lance dans cette nouvelle aventure avec dynamisme : « Le restaurant bénéficie d'une clientèle locale et fidèle, de plusieurs salles et d'une

superbe terrasse. Je cherchais un établissement à gros volume, ici je suis ravi avec 400 couverts et 1.000 m² d'exploitation ! », confie le nouveau propriétaire.

Comme l'exige la délégation de service public, Philippe Lebran a repris tout le personnel de l'auberge, soit une vingtaine de salariés, et s'est lancé dans la rénovation totale pour une enveloppe de 600.000 euros, incluant la reprise du matériel et les travaux. Philippe Lebran maintient ses activités de restauration événementielle et double ses effectifs avec cette reprise : « Aveyron PHL a les reins solides, c'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles j'ai remporté cet appel d'offres et que mon emprunt de 490.000 euros n'a posé aucun problème à ma banque ».

Avec un CA de 2 millions d'euros en 2015, le restaurant affiche une croissance de 8 à 10 % par an depuis 2012. « C'est une question de présence » explique Luc Ehrhart, « les clients ont besoin de voir le chef, de se sentir reconnus et estimés. Je faisais le tour des tables après chaque service, et je sais que Philippe travaillera dans le même esprit », dit Luc Ehrhart, qui accompagne bénévolement son successeur dans ses premiers pas.

Alexandra Vallat

Auberge Alsacienne du Parc Zoologique
31 av. de la 9^{ème} D.I.C. à Mulhouse
03 89 44 26 91
www.aubergezoo.com

En un mois, l'Auberge du Zoo a été relookée pour une réouverture au 1^{er} avril. Ci-contre : Philippe Lebran dans la Salle Coloniale (autrefois verte). Ci-dessous, à gauche : Sur la galerie de la grande salle, un bar à cocktails de style anglais. A droite, Rénovation de la petite salle à manger, Toile Barrisol avec scène exotique.



Photos Blotinos Fauros

L'Hostellerie d'Alsace, une reprise dans la continuité

Depuis le 6 juin 2016, l'hôtel-restaurant emblématique de Cernay a été repris par le chef cuisinier expérimenté Ismaël Florange et son épouse. Récit détaillé d'une reprise dans un esprit de fidélité à l'enseigne.

Restaurant gastronomique dans les années 70 sous la houlette de M. Hermann, l'établissement fut repris en 1979 par M. Liermann, pour être racheté par Ismaël Florange en juin 2016. « M. Liermann voulait prendre sa retraite depuis quelques années, mais il n'est pas toujours facile de trouver un acquéreur rapidement, même lorsqu'il s'agit d'un établissement prospère », explique le repreneur.

Une reprise en couple

Avant d'avoir été chef de cuisine dans plusieurs restaurants, Ismaël Florange avait son apprentissage à l'Hostellerie d'Alsace en 1989. « Lorsque j'ai appris que M. Liermann souhaitait vendre son hôtel-restaurant, je me suis rapidement intéressé à ce rachat, mais au départ l'investissement était trop élevé pour moi ». Après négociation, le nouveau dirigeant rachète le

fonds de commerce pour 210.000 euros et loue les murs à son prédécesseur à hauteur 3.000 euros HT par mois. Avec un apport personnel de 35.000 euros, Ismaël Florange fait un emprunt de 150.000 euros pour financer à la fois le fonds de commerce et les frais liés à la création de sa nouvelle structure (SAS), dont il est le président, et son épouse Valérie la directrice. « J'ai repris tout le personnel, soit une dizaine de salariés avec les apprentis. Deux employés ayant quitté l'établissement, j'ai procédé à trois nouvelles embauches et pris trois apprentis supplémentaires. Avant le rachat, je suis venu travailler un peu avec M. Liermann pour me « faire la main » explique Ismaël Florange qui est chef de cuisine, tandis que son épouse est chef de salle.

Le chiffre d'affaires, de 660.000 euros HT en 2015, est stable depuis quelques années et Ismaël Florange se montre confiant pour l'avenir.



Ismaël Florange

Maître restaurateur

« Nous accueillons majoritairement une clientèle d'affaire, connaissant l'excellent rapport qualité/prix de nos menus, la rapidité du service et les belles prestations de nos soirées-étape ». Sur une capacité de 68 couverts, le restaurant réalise 50 couverts en moyenne par jour, dont une moitié de repas d'affaires. Après quelques mois de reprise, Ismaël Florange obtient déjà le titre de Maître Restaurateur délivré par l'Etat.

Alexandra Vallat

Hostellerie d'Alsace
61 rue Poincaré à Cernay
03 89 75 59 81
www.hostellerie-alsace.fr
f Hostellerie d'Alsace
Ouvert du lundi au vendredi
Fermé le samedi et le dimanche

La table Maranta reprend des couleurs

Ouvert il y a plus de 20 ans par Jacky Hoff, ce restaurant-self est passé entre plusieurs mains avant d'être repris par David Lohner fin 2016. Dynamique, optimiste et passionné, il fut l'ancien chef cuisinier du restaurant d'entreprise de la Poste qui a fermé ses portes. David Lohner se lance dans l'aventure de l'entrepreneuriat en voulant redonner à la table Maranta une nouvelle jeunesse.

Après 22 ans aux commandes des cuisines de la PIC de Mulhouse, David Lohner n'hésite pas, lorsque l'occasion lui en est donnée, à reprendre le fonds de commerce de La table Maranta à Didenheim. « L'entreprise était saine, j'étais qualifié, motivé et prêt à relever ce nouveau challenge » !

120 couverts par jour

Avec 8.000 euros d'apport personnel, un emprunt de 125.000 euros et un investissement machines de 8000 euros (machine à café, trancheuse, four, caisses...), le nouveau gérant avance en toute

confiance dans cette nouvelle aventure : « Ce métier n'a plus de secret pour moi et de nombreux anciens clients de la PIC viennent désormais déjeuner ici. Je n'ai suivi aucune formation pour la reprise de l'entreprise et cela fonctionne bien pour l'instant. J'ai gardé les salariés du restaurant et embauché une assistante de direction pour assurer une bonne gestion ». Depuis la reprise, le restaurant sert en moyenne 120 couverts par jour et affiche une belle santé.

Si le chef ne cherche pas à révolutionner le cœur de métier du restaurant, il compte bien redonner



David Lohner (à gauche) et son équipe en pleine préparation d'une soirée russe

à La Table Maranta l'impulsion nécessaire à sa progression et à son image de marque. Et se tient à la disposition des entreprises pour des déjeuners dans une salle privative.

Alexandra Vallat

La table Maranta
2 rue du Jura à Didenheim
03 89 06 26 54
f la table maranta & David pour vous servir
Ouvert du lundi au samedi de 11h30 à 14h

Elagage & Paysage du Haut-Rhin : le patron cède son entreprise à ses salariés

Original : le fondateur de cette entreprise créée en 1990 anticipe sa transmission en la cédant à quatre de ses salariés, tout en poursuivant son activité en tant que cadre jusqu'à sa retraite.

En 1990, Joseph Peter crée Elagage & Paysage du Haut-Rhin, qui a trois domaines d'activité : la création d'espaces paysagers, l'élagage et l'entretien pour les collectivités et les particuliers. Son collaborateur Pierre Hager, cofondateur, possède 25% des parts de la société. En janvier 2017 et en concertation avec ses équipes, le patron cède sa place de gérant à Pierre Hager et donne l'intégralité de ses parts (soit 75%) à quatre salariés, tout en restant "simple" directeur et conseiller technique.

« Je ne suis ni fou ni philanthrope ! Ca fait quelques années que je me pose la question de l'avenir de cette entreprise après ma retraite. J'ai 56 ans, ce n'est pas encore le moment pour moi de partir, mais je tenais à ce que cette transition se fasse de façon saine. Pourquoi avoir décidé de donner mes parts plutôt que de les vendre ? Parce qu'il y dans l'entreprise les personnes susceptibles de la reprendre avec succès et que la situation financière de l'entreprise le permettait », explique Joseph Peter. Par ailleurs, le gérant a trouvé un cadre juridique et fiscal parfaitement adapté à cette donation.

Une donation pacte Dutreil

« Grâce à une confiance mutuelle et une structuration efficace de l'entreprise, chaque pôle

de compétence a trouvé son leader. En janvier 2016, j'ai parlé de mon projet et un an plus tard, les choses se sont concrétisées. En accord avec l'équipe, Pierre Hager devient gérant et je cède mes parts à mes salariés les plus qualifiés et les plus prometteurs, dont ma fille Louise, responsable des services administratifs. »

Si Joseph Peter a eu des propositions de rachat alléchantes, la seule logique financière n'est pas synonyme pour lui de transmission réussie. Grâce au pacte Dutreil, dont il a fait usage, le donataire a l'obligation de conserver les parts cédées pendant 6 ans, afin d'éviter que les nouveaux actionnaires ne puissent les revendre.

95% des dividendes réinvestis

Si Joseph Peter a pu procéder à cette passation originale et rarissime, c'est parce que la situation financière de l'entreprise le permettait. « J'ai procédé à une réduction de capital sur les fonds propres de l'entreprise, dont les finances sont excellentes. Vous savez, tout nous appartient, le capital social, l'immobilier... c'est bien pour cela que cette transmission est possible. 95% des dividendes étaient systématiquement réinjectés dans l'entreprise, pour la modernisation de l'outil de travail et l'augmentation des salaires. Les 5% restants m'ont permis de me créer le matelas



Joseph Peter entouré de sa fille Louise et de Josée Fritsch, toutes deux salariées de l'entreprise

financier nécessaire pour assurer la transition jusqu'à ma retraite » souligne l'ancien gérant.

Avec un chiffre d'affaires s'élevant à plus de 2 millions HT et une croissance de 2 à 3% par an, Joseph Peter possède une vision à la fois humaniste et ultra réaliste de l'entreprise.

Alexandra Vallat

Elagage & Paysage du Haut-Rhin
15 rue Guy de Place à Vieux-Thann
03 89 37 08 39
www.elagage-paysage-68.fr

Wanner Pépinières & Paysages poursuit sa progression

Créée il y a tout juste 40 ans par Laurent Wanner, l'entreprise a été reprise par son fils Jérôme en novembre 2015, qui a baigné longtemps dans l'entreprise familiale.

De père en fils...

« J'ai toujours évolué dans cet environnement et participé à la vie de l'entreprise familiale. Lorsque mon père a décidé de partir à la retraite en me proposant de reprendre les rênes de la société, je n'ai pas hésité » confie Jérôme. Il décide alors de se former à l'EDM (voir page 6) pour développer ses compétences en finance, marketing et en stratégie d'entreprise. « Je connaissais le métier, bien sûr, mais grâce à l'Ecole des Managers, je sais aujourd'hui gérer une société et je me sens plus sûr de moi. »

Jérôme Wanner, à la tête d'une équipe de 18 salariés et d'une entreprise affichant un CA de 1,8 millions d'euros, n'a pas eu de fonds à investir dans le cadre de la reprise, la transmission s'étant faite par donation.

Plantes haut-de-gamme

« Depuis la reprise, le CA est stable et l'évolution du bénéfice très favorable. La différence ne se fait pas sur le CA, mais sur les achats et les dépenses internes. Nous travaillons beaucoup sur la qualité de nos plantes, tout en appliquant des prix compétitifs. Notre but, et ce depuis toujours, est de nous démarquer de la jardinerie traditionnelle en proposant des plantes haut de gamme, un service de pro et un véritable savoir-faire », explique Jérôme Wanner.

Le jeune chef d'entreprise a également beaucoup investi dans le confort de ses employés et la réorganisation des compétences. « Nous avons une excellente équipe, dont un responsable paysage, un responsable de pépinière, trois vendeurs très qualifiés en

pépinière et des apprentis formés dans les règles de l'art, afin d'offrir à nos clients des conseils qu'ils ne trouveront pas ailleurs ».

40 ans en 2017

L'offre va de la conception de jardins personnalisés à la vente directe de plus de 3.000 variétés de végétaux sur une surface de 4 hectares. De la production à la plantation, en passant par la conception et la création d'espaces paysagers originaux et la vente de végétaux variés, Wanner Pépinières & Paysages compte environ 10.000 clients dans le Sud Alsace, entreprises (25%) et particuliers (75%) confondus. Pour fêter les 40 ans de l'entreprise, des portes ouvertes seront organisées les 3, 4 et 5 juin 2017.

Alexandra Vallat



Jérôme Wanner



Wanner Pépinières & Paysages
35 rue de Bâle à Hégenheim
03 89 67 19 68
www.wanner-jardins.com
f Pépinières paysages Wanner
Ouvert du lundi au vendredi
de 9h à 12h et de 14h à 18h30
Samedi de 9h à 12h et de 14h à 17h

ZIEGLER FRANCE
REGION EST *Votre atout transport !*

**Messagerie • Affrètement
Logistique • Douane • Air / Mer**

ZIEGLER FRANCE - MULHOUSE
Tél. 03 89 31 38 91 • zieglergroup.com



ZIEGLER FRANCE
REGION EST *Votre atout transport !*



Michel SAS, 4^{ème} génération

A bientôt 90 ans, cette entreprise familiale est dirigée aujourd'hui par la 4^{ème} génération incarnée par Jérôme Luckert, président de la société depuis 2014. Une nouvelle dynamique est en place, incarnée notamment par de nouveaux investissements.

La société familiale Michel, créée en 1928, est spécialisée dans la fabrication, la vente et le transport de bétons prêts à l'emploi, chape, mortiers, sables et graviers destinés aux professionnels et aux particuliers, du sud de Colmar jusqu'à la frontière bâloise, en passant par le grand Sundgau. « Mon arrière-grand-père a démarré l'activité à Kingersheim avec une pelle et une pioche en extrayant du tout-venant naturel et en le tamisant manuellement afin de séparer le sable du gravier pour les maçons du secteur » explique Jérôme Luckert.

Boostée par les reconstructions d'après-guerre

Les reconstructions massives des édifices du Grand Mulhouse suite à la seconde guerre mondiale ont fait prendre un virage décisif à la société familiale. « Etant donnée la demande, l'entreprise a dû moderniser le traitement des

granulats et les centrales à béton. Puis au fil des années, nous avons fait l'acquisition de nouveaux sites à Baldersheim, Wittelsheim, Wittenheim, Blotzheim, Cernay et GLE à Baldersheim, pour s'adapter aux demandes d'un marché en pleine expansion ». Aujourd'hui, Michel SAS dispose de 6 sites ayant chacun sa spécificité.

Une histoire de famille

Dans les années 80, l'arrière-grand-père Émile Michel passe le flambeau à la 3^{ème} génération. En 2011, les jeunes actionnaires des quatre familles on fait le choix de continuer l'aventure de la PME familiale. Suite à un audit effectué en 2013, un conseil de surveillance est mis en place, avec l'instauration d'un directoire comprenant une direction administrative et financière, une direction commerciale et une direction industrielle avec Jérôme Luckert à sa tête. Suite à la reprise en mars 2014, Jérôme

Luckert devient président du directoire. « C'est à ce moment-là que j'ai décidé de suivre une formation à l'EDM, pour pallier à mes lacunes sur la partie gestion, comptabilité et management de l'entreprise. Je connais notre entreprise par cœur et j'y ai occupé pratiquement tous les postes, mais il faut toujours se remettre en question ».

Nouvelle usine de production

Avec un effectif de 95 salariés, l'objectif de Jérôme Luckert est de travailler la productivité, le service et la qualité. « Nous ne voulons pas casser les prix au détriment du travail bien fait. En 2016, nous avons réalisé un CA de 18,8 millions d'euros, mais cela ne signifie pas grand-chose, le but étant de tenir nos marges sur un marché en crise. La société est en croissance, nous investissons en permanence au niveau du parc roulant (camions malaxeurs, pompe à béton, chargeuse sur pneus...) pour un montant moyen de 500.000 euros par



Jérôme Luckert

an. Tout cela fait partie du bon fonctionnement de notre société et permet une adaptation permanente de nos outils de travail. Le bénéfice est une chose, mais il faut surtout avoir une bonne capacité d'autofinancement pour être autonome » conclut le chef d'entreprise.

Cette nouvelle usine a été démarrée en mars 2017 sur le site de Baldersheim pour un montant de 2,6 millions d'euros. Investir, développer le savoir-faire en diminuant les coûts pour une société saine et pérenne, telle est l'ambition de Jérôme Luckert.

Alexandra Vallat



Lieu d'extraction



Un des convoyeurs à bandes



La nouvelle usine de traitement des sables et graviers mise en service mars 2017

Photos: Béatrice Fauroux

Michel SAS
150 rue de Pfattatt à Kingersheim
03 89 52 92 42
www.betonmichel.fr

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 518 473, n° LEI 969500JLUSZH89G4TDS7, DirCom - 12/16



La santé, c'est trop important pour être compliqué.

SANTÉ

PRÉVENTION

PRÉVOYANCE

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



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

Vilma sur de nouveaux rails

Depuis trois ans, Sophie Hanser est Directrice Générale de l'entreprise de fabrication de rails d'alimentation électrique créée par son père Claude Willemann en 1985. Toujours président de la SAS, ce dernier cèdera 50% de ses parts à sa fille courant 2017, dans le cadre d'une transmission par donation.

Dans l'entreprise familiale depuis plus de 20 ans, Sophie Hanser succède à son père à la direction générale en 2014 après une solide formation à l'EDM. « J'ai été nommée Directrice Générale après avoir touché à tout dans l'entreprise et évolué au fil des années. Je me suis senti la force de prendre ce poste grâce à l'EDM, qui m'a permis d'acquérir des compétences en gestion, en management, en finances... Cette année, je serai officiellement actionnaire de l'entreprise, mon père ayant décidé de me céder 50% de ses parts et de cesser ses activités dans la société » précise-t-elle.

Une prise de fonction maîtrisée

Dans un domaine d'activité hautement technique, Sophie Hanser gère l'entreprise avec son époux, devenu son bras droit et

dominant les aspects techniques, et son petit-cousin, responsable du bureau d'études et de la conception des plans.

Avec un effectif global de 7 salariés, la dirigeante a procédé à l'embauche de deux personnes en production et investi 20.000 euros pour l'amélioration des outils en 2016.

« Nous restons une petite entreprise familiale, mais dans ce secteur de niche nécessitant un savoir-faire technique spécifique, nous gardons nos clients réguliers - 200 environ -, avec un chiffre d'affaires en progression ».

Avec un CA d'1 million d'euros en 2014, Vilma observe en 2016 une croissance de 15% et augmente ses ventes à l'export (35% contre 30% en 2014) avec de « très belles affaires réalisées l'année dernière ».



Sophie Hanser devant une miniature de rail d'alimentation électrique

Evolution et projets

« Notre cœur de métier ne change pas, nous fabriquons des rails d'alimentation électrique pour toutes les activités mobiles nécessitant du courant. Notre activité se divise à parts égales en trois parties : les ponts roulants, les automoteurs dans le secteur de l'automobile et les besoins d'alimentation plus spécifiques (caméras de surveillance dans les supermarchés, spectacles, parcs d'attraction...). Nous sommes capables de nous adapter à des demandes atypiques et d'être très réactifs. Là réside notre force. Pour l'heure, notre ambition est de parfaire les produits existants pour gagner en coût de

revient, nous pencher aussi sur de nouveaux process de fabrication, de nouvelles matières, afin d'optimiser notre offre et satisfaire des clients de plus en plus exigeants » conclut Sophie Hanser.

La réfection du bâtiment, installé dans la ZA du Heiden Ouest depuis 1992, est également en projet. A suivre.

Alexandra Vallat

Vilma
10 rue d'Italie
ZA du Heiden Ouest à Wittelsheim
03 89 55 23 23
www.vilma.railelec.com



La cérémonie de remise des diplômes de l'Ecole des Managers d'Alsace a eu lieu le 23 février 2017.



Les 11 récipiendaires de cette 10^{ème} promotion se sont vus décerner le diplôme de "chef d'entreprise développeur de PME", diplôme délivré par l'ACFCI et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau II.

Félicitations à Alain Bohl de Labc.b à Habsheim, Caroline Broglé d'AltKirch Mobilier, Florence Kuntzelmann-Richard de l'immobilière Duchesne à Saint-Louis, Jérôme Luckert de Michel SAS à Kingersheim, Lionel et Sébastien Schmitt de SMES à Wittelsheim, Luc Widmaier de la librairie Bisey et à tous les lauréats plus au Nord de l'Alsace.

Dans ce numéro : les repreneurs de Michel SAS, Meubles Broglé, Artisans du Son, Wanner et Vilma sont diplômés de l'EDM.

Gifop formation
Bénédicte Bonnot-Bluntzer
Responsable Ecole des Managers
b.bonnot@gifop.fr
03 69 76 10 99
15 rue des Frères Lumière
68069 Mulhouse Cedex 2

Le Gifop est agréé par la CCI de Mulhouse pour l'organisation de la formation et des examens de l'EDM Alsace.

PUBLI-INFO

FH Orthopedics SAS, fidèle partenaire de l'Orientoscope

L'Orientoscope est le passage obligé pour tous les jeunes qui cherchent une voie professionnelle d'avenir. Catherine Heydorff de FH Orthopedics SAS à Heimsbrunn s'investit auprès d'eux pour expliquer son métier : commercial à l'export.

« Les jeunes rêvent beaucoup et c'est normal, notre rôle est de remettre un peu les pendules à l'heure, pour les aider à mieux voir la réalité professionnelle et faire les bons choix », explique Catherine Heydorff, commerciale sédentaire export chez FH depuis 2003 et qui intervient à l'Orientoscope depuis 5 ans. Cette cadre dynamique est présente lors des différents événements programmés par l'Orientoscope, comme la Journée des Métiers ou la Nuit de l'Orientation, pour recevoir et informer les jeunes, et ce depuis plusieurs années.

Informier sur son métier

« Le métier de commercial à l'export, cela peut signifier voyager, ou non. Par exemple, je suis commerciale sédentaire. Ceux qui voyagent font énormément d'heures, vivent des décalages horaires et ont une vie de famille compliquée. Qu'on soit mobile ou sédentaire, il faut maîtriser plusieurs langues, ce qui est le cas de nombreux jeunes européens... sauf en France ». Mme Heydorff partage les contraintes et atouts de son métier, donne des exemples

concrets, rassure les jeunes... et les parents : « Rien de tel que le partage d'expérience, le vécu. On stresse beaucoup les jeunes en leur donnant des objectifs importants, en leur faisant miroiter des carrières ou des univers inaccessibles alors que certains y sont prêts, et d'autres non. Le plus intéressant, c'est encore de les écouter ».

Au-delà du métier

En interrogeant les jeunes venus la voir, Catherine Heydorff se rend compte du décalage important entre les projections sur certains métiers et la réalité. Par exemple, pour être un bon commercial, ce n'est pas la "tchatte" qui est efficace, mais la qualité de l'écoute.

« Je les questionne sur ce qu'ils ont vraiment envie de faire, sur leur goûts, leurs hobbies. Et il arrive que je leur conseille des pistes auxquelles ils n'avaient pas songé. Certains reviennent plus tard en me remerciant ! ». Mme Heydorff n'attend rien de particulier pour son entreprise dans ces échanges : « Nous recrutons dans des profils bien spécifiques et expérimentés. L'idée est de faire



Catherine Heydorff

comprendre le monde du travail et d'aider des jeunes qui ont besoin de conseils et d'ouverture d'esprit, et surtout d'être rassurés ».

www.orientoscope.fr



Broglé Mobilier : de père en fille

L'un des rares magasins d'ameublement et de cuisine indépendant de la région est en passe de changer de direction, puisque Caroline Broglé doit reprendre à terme l'entreprise de son père. Une reprise à laquelle elle se prépare depuis plusieurs années.

Créée en 1970 par Pierre Broglé, l'entreprise Broglé Mobilier se répartit en deux entités : Altkirch Mobilier et Broglé Cuisines. Broglé Mobilier se démarque de la concurrence en proposant à ses clients aménagement et agencement sur mesure. Avec une surface de vente de 1.800 m² et ses propres ateliers de fabrication, l'entreprise sert, dans tout le Sud-Alsace, une clientèle de particuliers.

Si la reprise n'est pas encore actée, Pierre Broglé envisage de passer le flambeau à sa fille dans les deux prochaines années. Pour ce faire, Caroline Broglé a suivi une formation à l'EDM, dont elle est fraîchement diplômée. « Je connaissais les rouages de l'entreprise, mais je tenais à avoir une formation en gestion, pouvoir diagnostiquer les forces et les faiblesses de la société, me fixer des axes de progrès et prendre les rênes sereinement. »

Une compétence transversale

Architecte d'intérieur diplômée de l'École Supérieure d'Architecture intérieure de Lyon, Caroline Broglé a depuis 12 ans une approche plus technique et artistique : « L'activité de négociateur d'ameublement ne se résume plus aujourd'hui à la

simple vente de meubles. Face à un marché de plus en plus étendu et concurrentiel, le client attend un réel accompagnement dans sa démarche, de la conception sur mesure à la modification d'implantation, ce à quoi nous pouvons répondre de A à Z » explique Caroline Broglé.

Le sur-mesure : 50% de CA global

Dans le secteur cuisine, un ébéniste designer a rejoint l'équipe « dans une optique de redynamisation de cette partie de notre activité et suite au départ à la retraite de deux concepteurs. Mon père était d'abord sceptique sur l'embauche d'un profil aussi atypique, mais je ne regrette pas d'avoir donné cette nouvelle impulsion ! »

Développer la clientèle d'entreprise

« J'aimerais, pour l'avenir, faire davantage d'agencements complets de maisons, afin de proposer des prestations globales. En effet, nous travaillons avec un réseau d'entreprises du bâtiment reconnues localement, mais aussi avec nos propres menuisiers poseurs. »

Caroline Broglé envisage également de développer le secteur des entreprises, avec



Caroline et Pierre Broglé

l'aménagement complet de bureaux, dans le cadre de programmes sur mesure.

Avec un effectif de 15 personnes, un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros (1/3 cuisine et 2/3 ameublement), l'entreprise affiche une belle santé et des perspectives de développement liées à la stratégie rigoureuse mise en place par la future dirigeante.

Alexandra Vallat

Broglé Mobilier

Parc d'activités Nord à Altkirch
03 89 40 94 87
www.cuisines-brogle.com
www.altkirch-mobilier.com

f Broglé cuisines

Les Artisans du Son, plus de 30 ans d'expertise et de passion

Créée en 1977 par Robert Rapp, l'entreprise familiale n'a cessé de progresser et de se perfectionner au fil des ans, grâce à une vraie passion du métier et à un niveau d'exigence élevé. Dans une splendide maison alsacienne située au cœur de Mulhouse, le magasin continue sa progression avec à sa tête, depuis 2012, les fils Gilles et Matthieu Rapp.

Le père, propriétaire des lieux depuis 1984, a cédé ses parts à ses fils Gilles et Matthieu lors de son départ en retraite en 2012, mais reste pour l'heure dirigeant à titre "honorifique". « Nous payons aujourd'hui 2.000 euros par mois à notre père, somme correspondant au remboursement de l'achat du magasin » précise Gilles Rapp.

Les deux fils à l'Ecole des Managers

Pour optimiser la reprise de l'entreprise, Gilles décide de passer par la formation Ecole des Managers en 2010, afin de parfaire ses compétences et pérenniser l'activité. « J'étais dans la société depuis 25 ans, mais il me manquait des compétences en gestion d'entreprise, en management et en marketing. L'EDM m'a permis de prendre de l'assurance et de passer du statut de salarié à celui de chef d'entreprise ».

Matthieu, salarié depuis 10 ans, est lui aussi en cours de formation à l'EDM. Depuis la reprise, de nombreux travaux de rénovation et de mise aux normes ont été entrepris. « Nous bénéficions de l'expérience du paternel, mais avec un sang neuf ! Nous investissons dans les nouvelles technologies, en musique dématérialisée par exemple (deezer, spotify...) pour l'écoute de musique en ligne sur chaîne hifi ou en systèmes home-cinéma 5.1 pour ne citer qu'eux. Nous nous adaptons aux besoins

actuels, avec des produits plus design de haute technologie qui s'intègrent à la décoration d'une maison » précise Matthieu Rapp.

Dans le cadre de la reprise, Matthieu est plutôt axé relation extérieures : communication, relations publiques, vente et installation. Gilles, quant à lui, s'occupe plutôt de l'interne : le management, l'achat et les ventes. « Si l'effectif est toujours de 9 personnes, j'ai procédé à une réorganisation des postes pour développer la polyvalence. Les vendeurs sont également installateurs, techniciens et prodiguent des conseils sur tous les produits. Cette réorganisation a nécessité une formation du personnel bénéfique pour la société », précise Gilles.

Locaux aménagés comme une maison

Sur 6 niveaux correspondant aux différentes gammes de produits, le magasin met à la disposition de ses clients 16 auditoriums leur permettant de faire des tests dans des conditions optimales. Parmi les produits : la Hifi, la vidéo, les produits d'intégration (enceintes encastrables, télé miroirs...), vendus, livrés et installés, sans oublier le SAV. Les particuliers représentent 95% des ventes, contre 5% pour les institutions (églises, mairies, écoles...).



Matthieu et Gilles Rapp

Pas moins de 200.000 euros ont été investis en 10 ans pour la réfection des locaux, mais le résultat est là : en 2016, le CA est de 1,7 million d'euros, avec une croissance de 15% de 2014 à 2016. Le magasin, aménagé comme une maison avec du mobilier cosy et des œuvres d'art renouvelées au gré des envies, invite tout type de clientèle, hors hifistes avertis, à venir découvrir un univers riche et singulier.

Alexandra Vallat

Les Artisans du Son

44 rue de l'Arsenal à Mulhouse
03 89 46 43 75
www.artisansduson.fr

f Artisans Du Son
Horaires d'ouverture :
Lundi de 14h à 19h
Mardi à samedi de 10h à 12h et de 14h à 19h

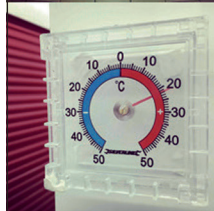
Les chiffons, font, font !

La propreté, c'est notre métier !



- Copropriétés • Tertiaire et industriel
- Remise en état • Espaces verts • Vitrierie

33 rue Jacques Mugnier - MULHOUSE - 03 89 50 05 46
info@agenceams.fr - agenceams.fr



EXTRA STOCKAGE

Louez un box
100% sécurisé, chauffé, ventilé

03 89 311 811 extrastockage.com

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

Sachez défendre votre entreprise contre les cyber-pirates

Dans le cadre du dernier festival Bizz and Buzz (CCI Eurométropole du 7 au 9 mars), Nicolas Arpagian, d'Orange Cyberdéfense, a donné une conférence destinée à informer les chefs d'entreprise sur les risques encourus par une mauvaise protection de leur système informatique. Il en a profité pour expliquer à l'audience le fonctionnement des cyber-pirates, des individus de plus en plus intelligents.

1. La protection des données, c'est l'affaire de toutes les entreprises.

Les institutions de la Défense nationale ou les entreprises du CAC40 ne sont de loin pas les seules à être concernées par la défense de leurs données. Toutes les PME devraient faire très attention à la fuite d'informations vers l'extérieur, et doivent également construire des barrières à l'entrée de leur système, car les points de fragilité sont partout. Pour cela, le mieux est de faire appel à un consultant extérieur spécialisé dans la cyberdéfense. Il faut compter selon l'entreprise et la complexité des informations à protéger, un budget annuel de 2 à 10 % du budget informatique global. Et en aucun cas, un stagiaire de passage ne peut assurer une vigilance durable du site, c'est un travail sur la durée car les protections sont vite obsolètes.

2. La protection des données, c'est l'affaire de tous les salariés de l'entreprise

Se protéger des pirates n'est pas uniquement l'affaire du DSI. Tous les salariés doivent acquérir une culture de la gestion de l'identité, quel que soit le support informatique utilisé ou les logiciels employés au quotidien. En effet, c'est souvent par ignorance ou maladresse qu'un salarié ouvre une porte de l'entreprise au pirate, que ce soit via une adresse e-mail, les réseaux sociaux, un téléchargement ou une connexion à un réseau wifi. Et, même - et surtout - lorsqu'il est en déplacement. De nombreuses PME équipent

leurs commerciaux ou consultants nomades d'outils spécifiques verrouillés (ordinateur, téléphone mobile ou tablette).

3. Les pirates se livrent à une véritable ingénierie sociale avant d'attaquer

L'ingénierie sociale, c'est tout un travail de repérage des points de faiblesse du système informatique d'une entreprise (réseaux sociaux, téléchargements...). Aujourd'hui, on dit aux entreprises qu'elles doivent travailler avec leurs partenaires sur des outils collaboratifs, partager les informations et s'ouvrir sur le monde (réseaux sociaux)... Oui, mais ce faisant, elles multiplient les points d'entrée que les pirates intelligents vont passer du temps à observer via des sous-traitants, fournisseurs... ou salariés.

4. Les pirates ne passent pas forcément à l'action

Concurrents déloyaux, militants qui défendent une cause (par exemple sur la page d'accueil du site de l'entreprise) ou simplement espions industriels à l'affût de données à vendre sur des places de marchés faites pour cela : tous les scénarios sont possibles. Mais le pirate ne cherche pas toujours à détruire le système informatique de l'entreprise : il y entre, recherche des données, des fichiers, des listes, des chiffres ou d'autres informations utiles, et ensuite il s'en va. C'est le « délit de consultation ». L'entreprise piratée ignore son statut de victime, elle peut aussi héberger un virus "dormant".



5. Une approche holistique de la protection des données

Sur le modèle de la pyramide de Maslow, on identifie 4 niveaux pour acquérir une culture de la sécurité. A la base, il s'agit de la protection minimale, via des mots de passe. Au niveau 2, on développe une culture de la protection, soit la gestion l'identité sur tous les supports, et la réglementation des accès selon les salariés. Au niveau 3 on développe une culture de l'attaque, on apprend comment travaillent les pirates. Enfin, au niveau 4, on recherche des moyens de prévention indispensables. En effet, les interventions se font souvent en mode curatif, lorsque le mal est fait (s'il est identifié).

6. Savoir ce qui doit être protégé !

Je protège quoi et à quel niveau ? La R&D, les produits, les clients ? En effet il est impossible

de tout protéger au niveau maximum, à la fois en termes de coûts et de gestion quotidienne. Il va donc falloir sélectionner les bastions à protéger. La valeur de ce qu'une entreprise possède n'est pas toujours là où elle le pense. Par exemple, elle vit de ses brevets, mais même si à ses yeux ses brevets sont précieux, ils sont publics ! C'est parfois à d'autres domaines auxquels on ne pense pas que le pirate va s'intéresser. Entre en ligne la notion d'information monnayable, ou d'autres actifs précieux aux yeux du pirate, à protéger sélectivement.

Béatrice Fauroux d'après conférence Nicolas Arpagian

Nombreuses références, ouvrages et contenus sur le site du conférencier : arpagian.eu

Chefs d'entreprise :

**Et si...
on vous rendait
la partie plus facile ?**

mon.inexweb.fr

Inexweb

Toute votre entreprise sur le bout des doigts

Un service
In Extenso
Experts-Comptables

À Mulhouse
mulhouse@inextenso.fr
03 89 45 68 11

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

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)

CCI SUD ALSACE MULHOUSE

PUBLI-INFO

Des entreprises heureuses, avec une marge de progression

La CCI Alsace Eurométropole a réalisé fin 2016 une enquête auprès des entreprises du Sud-Alsace, leur demandant d'évaluer 35 facteurs d'attractivité et de compétitivité de leur territoire. L'objectif : savoir si les entreprises apprécient leur environnement et si elles souhaitent des améliorations dans tel ou tel domaine. Si les réponses confirment des ressentis bien connus, elles donnent également des tendances intéressantes et surtout suggèrent des pistes de progrès.

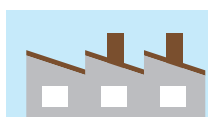
L'échantillon des entreprises qui ont répondu : Plus de 150 entreprises ont répondu à un questionnaire pourtant dense. Elles sont représentatives du territoire compris entre Thann et St Louis, Ottmarsheim et Ferrette à la fois en termes de secteur d'activité, de secteur géographique et de taille d'établissement.

1. Environnement socio-économique de l'entreprise : la fiscalité et les difficultés de recrutement pointées par les entreprises

Les points jugés les plus importants pour l'avenir de l'entreprise sont, pour plus de 70% des répondants, toutes les questions touchant à l'humain : la dynamique entrepreneuriale, la formation, le recrutement, la facilité de réseautage, le climat social... soit tout ce qui concourt au dynamisme de l'entreprise et au progrès. Autre point très important : la fiscalité. Si l'offre de formation, la dynamique entrepreneuriale et la facilité de réseautage

sont appréciées sur le territoire où l'offre est riche, les points à améliorer, selon les entreprises, touchent à la situation fiscale (manque de visibilité, trop de charges) et aux relations avec administrations et élus, qui semblent parfois méconnaître les difficultés quotidiennes de l'entreprise ou peuvent paraître inaccessibles. Problématique aussi : le recrutement, avec la fuite de certaines compétences, notamment vers la Suisse.

Les 3 facteurs les plus importants



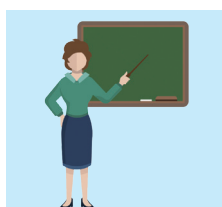
La dynamique entrepreneuriale locale

76,5%



La situation fiscale

76,5%



La qualité de l'offre de formation

75,4%

4. Qualité du cadre de vie et de travail : très importante, mais des freins

Quatre facteurs relatifs à l'environnement sociétal constituent des éléments majeurs pour les répondants, et figurent même parmi les 10 facteurs considérés comme étant les plus importants, toutes catégories confondues.

En effet, cette question concerne le cadre de vie global des répondants, qui estiment que la sécurité, l'offre médicale (la santé), l'accessibilité au logement et la qualité de

l'encadrement des enfants sont des paramètres très importants.

Et s'ils sont satisfaits de l'offre médicale globale, de leur environnement naturel et de l'offre sportive et de loisirs, ils le sont moins concernant la sécurité des biens et des personnes, de l'encadrement des enfants (manque de places en crèches et périscolaires) ainsi que l'accès au logement.

4 facteurs relatifs à l'environnement sociétal constituent des éléments majeurs et figurent parmi les 10 facteurs les plus importants, toutes catégories confondues



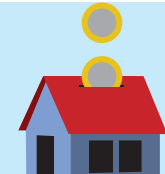
La sécurité des biens et des personnes

81,5%



La qualité de l'offre médicale

82,5%



L'accessibilité et le coût du logement

82,5%



La qualité de l'encadrement des enfants

81,6%

2. Accessibilité (transport, mobilité, logistique) : le déploiement du très haut débit est très attendu !

Thématique primordiale pour les entreprises, puisque 95% des répondants estiment que les facilités de communication numérique sont importantes, 81,5% pensent de même pour l'accès aux entreprises et aux marchés et près de 80% des sondés pour la qualité globale du réseau routier. Ces domaines sont plutôt appréciés par les répondants, notamment les facilités d'accès et d'approvisionnement. En

revanche, certaines zones d'activités sont mal desservies en transports en commun, ce qui peut parfois renforcer des difficultés de recrutement. Certains axes routiers sont souvent engorgés (comme l'A35 vers St Louis ou l'A36 à Mulhouse). Enfin, il reste des territoires non couverts par le très haut débit, un facteur déterminant pour le développement du numérique et ses nouveaux usages dans l'entreprise.

Les 3 facteurs d'accessibilité à l'entreprise et aux marchés ainsi que les facilités de communication sont plébiscités par les entreprises pour leur importance



Les facilités de communication

95,2%



Les facilités d'accès à l'entreprise et à ses marchés

81,5%



La qualité de la connexion au réseau routier

79,8%

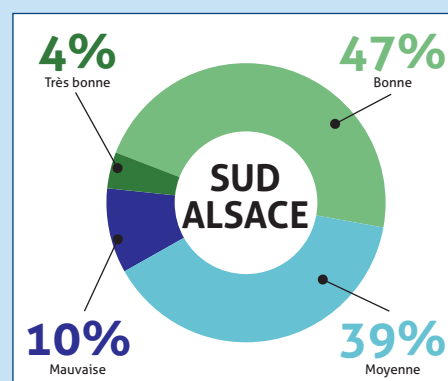
3. L'offre foncière et immobilière à vocation d'activité économique : qualité et services, peut mieux faire...

Les réponses montrent un attachement important aux services de proximité du lieu de travail, le niveau de qualité de cette offre ainsi qu'à une vigilance sur les prix. Les entrepreneurs tirent la sonnette d'alarme : l'offre foncière et immobilière disponible à court terme concerne en partie des zones

d'activité vieillissantes et/ou dépourvues de services de proximité (bureau de poste, restauration ou accueil de la petite enfance). Cette offre n'est donc pas toujours adaptée aux besoins !

Synthèse : un grand attachement au territoire.

Une entreprise sur deux a une bonne ou très bonne perception des conditions dans lesquelles elle évolue dans le Sud Alsace !



Les atouts plébiscités sont, dans l'ordre, la situation géographique, les liens sociaux développés, les infrastructures de transport, la qualité de la main d'œuvre (et de la formation)

et la qualité du cadre de vie. Seuls 10% des entreprises qui ont répondu ont une mauvaise perception des conditions dans lesquelles elles évoluent.

Les secteurs cités comme étant stratégiques pour l'avenir du territoire sont les filières suivantes :

- Chimie, pharmacie, plasturgie
- Automobile et aéronautique
- Textile
- Médical

Ainsi que les services aux entreprises et aux particuliers, sans oublier la logistique.

Des évolutions transversales sont toutefois à encourager, comme le numérique (science des données...), l'innovation (matériaux, biotechnologies...), l'économie circulaire et les relations étroites entre entreprises et enseignement supérieur.

Conclusion : 94% des entreprises expriment leur attachement au territoire.

Les 3 facteurs les plus importants



Le niveau de services de proximité

75,4%



Le niveau de qualité de l'offre

75,0%



Le niveau des prix

74,8%

Glaströsch : le verre dans tous ses états

La visite de l'entreprise Glaströsch qui travaille le verre industriel à Burnhaupt-le-Haut a été organisée par la Communauté de Communes de la vallée de la Doller & du Soultzbach. Le cœur d'activité du groupe suisse Glaströsch, créé en 1905 par la famille Trösch et disposant aujourd'hui de 60 usines dans toute l'Europe, est la fabrication, le traitement et la transformation du verre plat.

Avec à sa tête Eric Trösch, 4^e de la génération, le groupe qui revendique sa dimension familiale, est pourtant leader dans son secteur. Les deux filiales françaises de la holding suisse (Hombourg et Burnhaupt-le-Haut) travaillent en étroite collaboration. Le verre (plus de 600 tonnes de verre produit par jour), fabriqué à Hombourg à partir de sable silicieux, est transformé et façonné à Burnhaupt-le-Haut, premier site à avoir été implanté en 1992, après l'entité suisse.

Des cabines de douche aux gratte-ciel

« A Burnhaupt-le-Haut, nous sommes spécialisés dans la façonnage, la trempe et la métallisation

de panneaux de verre faisant 6 m de long, 3,21 m de large pour une épaisseur pouvant aller de 4 à 12 mm et disposons de deux unités de production distinctes » expliquent Raymond Zehringer, directeur, et Patrick Nassany, responsable de l'amélioration technique.

L'entreprise alsacienne, disposant de 9.000 m² d'ateliers et employant aujourd'hui 108 personnes, produit 7 millions de m² de verre/an sur l'unité métallisation et 160.000 m²/an pour le verre de sécurité.

Si la métallisation du verre plat (technique des couches minces) est essentiellement destinée aux fermetures et façades de bâtiments, le façonnage et la trempe du verre flotté est



Patrice Nassany, Mme Brayé responsable du personnel et le directeur M. Zehringer

exclusivement destiné aux clients entreprises. Les débouchés se déclinent des cabines de douche aux gratte-ciel, en passant par le vitrage intérieur de bureaux, les bâtiments publics, les écrans tactiles ou le vitrage de sécurité pour les véhicules et les avions !

Parmi les réalisations auxquelles ont participé le site de Burnhaupt, M. Zehringer évoque entre autres le Parlement européen et la tour Carpe Diem à Paris.

Plusieurs millions d'investissement par an

Malgré des années difficiles liées à la crise du bâtiment, l'entreprise affiche une progression de sa production de 10% en 2016. « Si notre production augmente (plus de 3.000 tonnes de float/jour), c'est parce que nous nous adaptons aux contraintes du marché. Nous avons embauché du personnel, notre entreprise tourne 24h/24 et les investissements techniques sont de l'ordre de plusieurs millions d'euros par an.

L'approvisionnement interne entre les sites de production du Groupe est également un facteur de réussite important » souligne M. Nassany.

« Nous avons environ cinq concurrents en France, dont l'entreprise Saint-Gobain. Nous misons sur la dimension humaine, la souplesse et la réactivité. Nous sommes sur un marché à très court terme, puisque les clients ont leur verre sous 24h ! » conclut le directeur.

Un agrandissement du site est en projet ; de belles perspectives économiques pour cette partie du Sud-Alsace.

Alexandra Vallat

Glaströsch Alsace SA

ZI de la Doller
2 rue du Ballon d'Alsace à Burnhaupt-le-Haut
03 89 83 12 11
www.glaströsch.com
f glaströsch



Visite des ateliers

CAPTAIN
restaurant hôtel ★★★
POSEZ-VOUS AU BON ENDROIT !



LE CAPTAIN HÔTEL DE BLOTZHEIM VOUS PROPOSE DES SALLES TOUT ÉQUIPÉES ET MODULABLES DE 10 À 110 PERSONNES.

- Notre restaurant « **L'Épicurien** » vous propose une cuisine régionale et inventive.
- Nos **60 chambres** vous assurent tout le confort attendu d'un hôtel 3***
- Notre parking est **totalemtent gratuit**.
- Notre **navette** d'aéroport circule **dès 4h du matin**.
- Nous sommes ouverts **365j/an**.

NOS DIFFÉRENTS FORAITS :

- ½ Journée
- Journée
- Semi-résidentiel
- Résidentiel

Nous sommes là pour vous guider dans tous vos projets de formation, de réceptions, de cocktails et de fêtes. N'hésitez pas à nous contacter !

Toute l'équipe du Captain Hôtel se tient à votre disposition.

Rue du 19 Novembre - 68730

BLOTZHEIM

Tél. (33) 03 89 68 82 82 / Fax (33) 03 89 68 86 43
reservation@captainhotel.com

captainhotel.com



Chez Eckert, on aime les apprentis

Meilleur apprenti d'Alsace en boucherie, le jeune Victor Seiler vise le plus haut niveau en participant au concours du meilleur apprenti-boucher de France, à Auxerre début avril. Ce n'est pas la première fois qu'un apprenti de la Maison Eckert est distingué : former des apprentis fait partie intégrante de la culture de l'entreprise.

« Sur 10 apprentis, vous aurez forcément 3 très bons, 3-4 moyens et 3 d'un niveau plus faible. C'est humain. Moi, je regarde ceux qui ont du potentiel, je reste positif », affirme Christophe Eckert qui s'attriste du regard parfois négatif porté sur l'apprentissage. « Il est évident qu'il faut être disponible pour former des apprentis, et que l'apprentissage a son coût. Mais dans une entreprise où le travail de l'apprenti est valorisé, tout le monde s'y met. Et je peux prendre 15 jours de congés sans m'inquiéter, l'entreprise tourne », affirme ce chef d'entreprise qui a une vision très familiale de son métier. Victor Seiler est "son" 6^{ème} meilleur apprenti d'Alsace. Pour en arriver là, il travaille dur, et pas seulement chez Eckert, puisqu'il s'entraîne aussi dans la boucherie de ses parents à Carspach. Il a aussi bénéficié grâce à son employeur d'une formation complémentaire de 3 jours à ENSMV, (École nationale supérieure des métiers de la viande) « pour apprendre des tours de main et des notions d'esthétique complémentaires », explique le jeune homme qui encaisse le stress des épreuves avec un grand calme.

Plusieurs apprentis distingués

Christophe Eckert représente la 7^{ème} génération de bouchers-charcutiers de sa famille depuis 1803, et a formé quelque 80 apprentis, par souci de transmission et fierté du métier. Actuellement, il en compte sept sur un effectif de 32 personnes. « J'aime former les jeunes, c'est une passion, et il faut assurer la relève avec bienveillance... et exigence ». De l'ancien apprenti Alexandre Pernetta, qui a remporté

récemment le prix du plus beau buffet du monde, au jeune Victor Seiler, la Maison Eckert « produit » régulièrement des professionnels d'excellence en boucherie ou en charcuterie, sans oublier les nombreux prix nationaux et européens de la maison pour le meilleur boudin, les gendarmes, le pâté en croûte... « Toutes ces récompenses sont motivantes pour le personnel et bonnes pour notre notoriété, c'est le retour positif de la qualité », se félicite Christophe Eckert, dont le chiffre d'affaires (3 millions d'euros) se partage à 60% en boucherie et 40% en charcuterie, dont 7% en prestation traiteur.

Béatrice Fauroux

Eckert Boucherie - Charcuterie - Traiteur
Hégenheim - 03 89 69 79 02
Saint-Louis - 03 89 69 42 19
www.eckert-traiteur-68.com



Christophe Eckert à gauche et Laetitia Eckert à droite entourent Victor Seiler, 17 ans, qui termine cette année sa formation de CTM de boucher au CFA de Mulhouse.

Fils de boucher-charcutier, passionné par le travail de la viande, il est Meilleur apprenti-boucher d'Alsace grâce notamment à la précision de sa découpe. Il vise une place sur le podium national les 2 et 3 avril, parmi 24 candidats.

Son objectif : passer le brevet professionnel et à terme, reprendre l'entreprise familiale à Carspach.

Ici, des pièces de viande parées (retrait de l'excédent de graisse), ficelées, épluchées, décorées : c'est le "chef-d'œuvre", posé sur un plateau.



BAC +2 À BAC +5
Formations en alternance

**Votre futur
collaborateur en alternance**
se cache parmi nos candidats !



**Nous avons le profil qu'il vous faut !
Contactez-nous !**



ADMINISTRATION DES ENTREPRISES - MARKETING
COMMUNICATION - COMMERCE - RESSOURCES HUMAINES

www.esgmformation.com
MULHOUSE - 03 89 66 09 01

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

Cevitech : équipement sur mesure pour les métiers de bouche

Créée à Mooslargue en 1993 par Denis Wolfer et son fils Frédéric, l'entreprise familiale installée à Burnhaupt-le-Bas depuis 2012 est spécialisée dans la distribution, l'installation et le SAV en matériel de boulangerie/pâtisserie et grande cuisine professionnelle. Entouré de partenaires leaders sur le marché et spécialistes de la gastronomie, Cevitech réalise des projets sur mesure.

L'entreprise indépendante totalise un effectif de 4 personnes : Frédéric - devenu gérant -, sa sœur Rosaline, son frère Etienne et le papa, toujours salarié de l'entreprise. Son métier : la revente de matériel professionnel, du fournil au pétrin en passant par le laboratoire, les chambres froides, les fourneaux, les pianos de cuisine, les bars ou les comptoirs. « Nous travaillons depuis toujours avec des marques reconnues telles que Staf, Polin, Rational, Frima, Winterhalter, BCR ou encore Menu System, avec qui nous créons de vrais partenariats, dans une relation de confiance » explique Frédéric Wolfer.

La Grande Cuisine se développe

« Au départ, le secteur de la boulangerie/pâtisserie constituait la majeure partie de notre activité. Depuis quelques années, étant donnée la multiplication des boulangeries industrielles, qui ne constituent pas notre créneau, nous avons développé le secteur de la Grande Cuisine, les restaurants étant de plus en plus demandeurs.

Nous avons d'abord commencé par leur fournir le froid, puis le chaud, la laverie, pour nous étendre finalement à toute la cuisine et proposer des aménagements sur mesure ».

L'induction a le vent en poupe

Cevitech a de plus en plus de contrats avec la marque suisse Menu System, fournisseur spécialisé dans le matériel à induction très novateur permettant un vrai confort de travail. « Le piano de cuisson de Menu System est très demandé, d'autant que nous sommes en capacité de proposer à nos clients du sur mesure, grâce à la conception de plans, l'intégration sur mesure du matériel et la proposition de solutions personnalisées. Quels que soient les marques et les produits fournis, nos clients apprécient aussi la relation de proximité que nous installons avec eux, et notre SAV 7j/7 et 24h/24 », explique Rosaline Kippelen.

Clientèle : de belles références

Le chiffre d'affaires, passé de 600.000 euros en 2014 à 725.000 en 2016, est en croissance et



Rosaline Kippelen et Frédéric Wolfer

se répartit, depuis trois ans, pour un quart en boulangerie et trois quarts en Grande Cuisine.

Parmi les clients de Cevitech : le restaurant Au Vieux Porche à Eguisheim, l'Auberge Paysanne à Lutter, l'Auberge Saint-Laurent à Sierentz, le Bellevue à Soultz ou le Cheval Blanc à Hochstatt, pour ne citer qu'eux.

d'étonnantes démonstrations proposées par les fournisseurs.

Rendez-vous cette année les 25 et 26 septembre pour la 5^{ème} édition.

Alexandra Vallat

Cevitech

Z.A. - 4 av. de l'Europe à Burnhaupt-le-Bas
03 89 53 07 68

cevitech

Portes ouvertes

Chaque année, Cevitech organise des portes ouvertes destinées aux professionnels, avec

Inter Régie : propreté et multiservices

Inter Régie défend à la fois les valeurs et les prestations d'une entreprise sociale et solidaire qui doit aussi d'adapter aux contraintes d'une entreprise classique.

C'est l'ADIT, Association de Développement de l'Insertion par le Travail, créée en 1998 par la volonté des pouvoirs publics, par des bailleurs sociaux et des représentants du quartier des Coteaux, qui lance Inter Régie dans le but d'insérer des personnes sur le marché de l'emploi durable. L'originalité ? Participer à l'insertion professionnelle avec une organisation fonctionnelle calquée sur l'activité économique d'une entreprise classique. Depuis début 2017, les statuts ont évolué puisque c'est ADIT SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) qui a été créée.

Au départ, Inter-Régie développe et diversifie ses secteurs d'intervention. Au fil des ans, si Inter-Régie Propreté gère les métiers liés au nettoyage (industries, tertiaire, bailleurs, fins de chantiers...) et à l'entretien d'espaces verts, Inter-Régie Multiservices développe des services dans le bâtiment (peinture, revêtements de sols, carrelages, sanitaires...). Cette diversification répond aux nombreuses problématiques de ses clients, professionnels et particuliers dans tout le Sud-Alsace.

Former du personnel en insertion

Avec un effectif global d'une centaine de salariés dont 20% d'encadrants en contrats fixes, ADIT SCIC emploie son personnel en CDDI (CDD d'insertion) pour une durée n'excédant pas 24 mois. « Notre but n'est pas de garder notre personnel, mais de le former et lui donner les compétences nécessaires pour un retour à l'emploi durable réussi dans le monde du travail, avec un objectif annuel de sortie positive de 60% ».

Contre les idées reçues

ADIT SCIC est conventionnée au titre d'entreprise d'insertion, elle fonctionne et gère ses marchés comme une entreprise traditionnelle. « Contrairement aux idées reçues, nous ne cassons pas les prix et respectons à la fois le marché économique et nos confrères ! Nous relevons "simplement" le challenge de mener une action



Marc Gautsch, directeur

sociale en plus d'une activité économique classique, tout en payant les mêmes impôts et taxes. Nous proposons à nos clients un véritable savoir-faire, grâce au développement d'outils de formation performants mis à disposition de notre personnel et à des chefs d'équipes encadrants qualifiés ». L'entreprise est certifiée Qualibat et ISO 9001.

Dans le cadre d'une démarche environnementale affirmée et pour le développement économique local, les fournisseurs de la société sont alsaciens : Soprolux et Fertal pour le secteur nettoyage et Forgiarini, Relius, Comafranc, Aubade, SPE ou encore Déco6 pour le second œuvre et d'autres encore.

Un chiffre d'affaires stable

L'entreprise affiche ces trois dernières années un CA stable se situant entre 2,5 et 3 millions d'euros. « Je crois vraiment à la progression d'Inter-Régie, à la fois efficace et réactive. Nous nous adaptons au marché en faisant des investissements pragmatiques, tant au niveau de la formation que des outils techniques ».

Avec 40 véhicules et un plateau technique permettant des formations sur mesure, l'entreprise ambitionne de développer son activité vers Colmar, tout en mettant un point d'honneur à pérenniser son cœur de métier : l'insertion par l'activité économique.

Alexandra Vallat

Inter Régie

33 rue Jacques Mugnier à Mulhouse (siège)
A rue de Zürich à Colmar (agence)
03 89 59 44 31
irm-irp@interregie.com
www.interregie.com



Le plateau technique d'Inter Régie



Nouvelle Classe E All-Terrain.

Un chef d'œuvre d'intelligence.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



Paul Kroely Automobiles

www.kroely.mercedes.fr

MULHOUSE/ILLZACH - 228, avenue de Fribourg - 03 89 61 89 61

Consommations mixtes : 5,2-5,3 l/100 km - CO₂ : 137-139 g/km. The best or nothing : le meilleur, sinon rien.

La Qualité de vie au travail, un vrai sujet

Illustré par le CREDIR, centre de recherche et d'accueil à Kientzheim, et Sylvia Morano, psychologue du travail dans le Haut-Rhin, le sujet de la qualité de vie au travail revient régulièrement sur le tapis, en raison de la forte augmentation des burnouts et situations de stress dans les entreprises et administrations.

Ne vous tuez plus au travail !

Ce livre publié par le CREDIR est précieux parce qu'il est axé sur la prévention de situations à risque parfaitement identifiées, illustrées par les trois S : Suractivité, Stress prolongé et Sommeil insuffisant. Conjugués, les trois S conduisent inévitablement à un problème de santé, voire à la mort. Alarmiste, ce livre pointe néanmoins un phénomène d'autant plus dangereux qu'il est caché, parce que la contre-performance dans notre société est honteuse. Ici, tout est dit.

Le CREDIR a accueilli à Kientzheim de nombreux professionnels au bout du rouleau. Le "stage" intensif de trois jours a - entre autres - fourni la matière à toute l'équipe du CREDIR pour alimenter une structure de recherche en développement permanent, le Credir Research Institute, qui ouvre des perspectives importantes sur l'épuisement professionnel. Bâtissant sa réflexion sur des données qualitatives, le livre est émaillé d'exemples d'hommes ou de femmes vivant avec une pression telle, qu'elle n'est plus gérable, et ce dans un contexte où les outils numériques nuisent au sommeil.

Un livre pédagogique, émaillé d'exemples

La première partie est axée sur les dangers des situations de transition professionnelle, épuisement physique ou pertes de compétences. Des comportements addictifs aux suractifs qui ne consultent jamais de médecin, tous les sujets sont évoqués.

La seconde partie présente quelques aspects du fonctionnement du cerveau, compréhensibles par tous, mais suffisamment détaillés pour que le lecteur comprenne l'impact des situations de stress sur le fonctionnement humain. Là aussi, on lit des exemples de cadres ou chefs

d'entreprise au parcours parfois tragique, d'autres fois non, car le sujet prend conscience de son état, se reconstruit et repart sur de nouvelles bases.

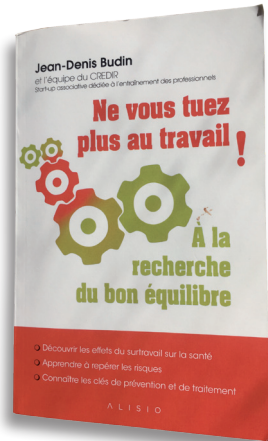
Enfin, les "conséquences insoupçonnées" à repérer sont autant d'indices visibles par l'entourage et qui doivent alerter, car il peut arriver que le suicide soit au bout de ce chemin alors que le sujet n'a jamais exprimé son mal-être.

La conclusion insiste sur la nécessaire prévention de l'épuisement professionnel, et se termine par un résumé à afficher partout : les 50 facteurs-clé de prévention.

Béatrice Fauroux

Précision : Le CREDIR est financé en grande partie par le mécénat d'entreprises ou les dons de particuliers

Contact CREDIR
8 route d'Ammerschwihr à Kientzheim
03 89 72 61 53
contact@credir.org
www.credir.org



Sylvie Morano-Lavanoux, psychologue du travail depuis 20 ans, s'est installée à son compte voici 7 ans après avoir accompagné pendant 15 ans des salariés en cellules de reclassement, bilans de compétences et outplacements. Depuis, son cabinet de conseil "Psy en Entreprise" accompagne des salariés ou chefs d'entreprise qui connaissent des difficultés dans leur parcours professionnel : reclassement, restructuration, conflits, mauvaise gestion du stress, burnout... elle explique ici sa méthode pour prévenir - et surtout guérir - ce type de risques psycho-sociaux.



« De manière générale, j'accompagne des salariés et / ou dirigeants en difficultés dans le contexte professionnel. Je propose un soutien psychologique et accompagnement sous forme de prestations collectives (cellules de crise, analyse de la pratique etc.) ou en individuelle (consultations aux cabinets sur l'ensemble de la région Alsace). Un de mes objectifs est d'identifier les nœuds et de contribuer à les dénouer », explique Sylvie Morano-Lavanoux qui affirme viser l'efficacité avant tout : le format moyen d'une intervention est de 10 séances, rarement plus, pour apaiser des situations de stress et remettre une équipe ou une personne sur les rails.

Un accompagnement en trois étapes

Première étape de l'accompagnement, c'est l'échange avec le salarié ou le chef d'entreprise, pour comprendre exactement la situation et les problèmes ayant impacté le travail : le mode de fonctionnement de l'entreprise, le traumatisme, les échanges, etc. La seconde étape est plus personnelle, puisque Sylvie Morano-Lavanoux va explorer l'histoire familiale de l'intéressé(e) et essayer de comprendre quels sont les conditionnements familiaux pouvant éventuellement conduire au mal-être dans l'entreprise. « Il est clair que certaines personnes règlent des problèmes personnels au sein de l'entreprise, ou adoptent des comportements sans rapport réel avec l'enjeu ». Enfin, troisième étape, la psychologue, spécialisée

en accompagnement post-traumatique peut utiliser une thérapie brève : l'EMDR, basée sur les mouvements oculaires qui impactent positivement le système nerveux central. Ce type d'accompagnement permet d'apaiser sensiblement les maux liés aux burnout, perte de confiance en soi, mauvaise gestion du stress, troubles du sommeil etc.

Alléger le fardeau

A force de rencontrer des situations humaines en entreprise, Sylvie Morano-Lavanoux saisit assez vite le profil de son interlocuteur. « Il y a des chefs d'entreprise très protecteurs, ou qui se sur-responsabilisent. Il y a le harceleur, le sanguin... Des situations humaines se ressemblent souvent, tout en étant uniques ». L'approche est bienveillance, et globale : elle concerne l'individu dans sa totalité.

Le but de ce soutien psychologique est d'alléger le fardeau, en finir avec la prise de contrôle de l'émotionnel, et avec elle les conséquences comme l'urticaire, les ulcères, la boule au ventre... « A la base, il y a toujours des peurs. Il faut se libérer de toutes les peurs », conclut Sylvie Morano-Lavanoux qui dit vivre de belles expériences dans des entreprises où des services entiers étaient bloqués, et repartent du bon pied, une fois les malentendus levés.

Béatrice Fauroux

Sylvie Morano
06 15 01 48 28
www.psy-en-entreprise.com/

PUBLI-INFO

m2A : Nouvelle gouvernance pour faire avancer les projets

Fabian Jordan, président de Mulhouse Alsace Agglomération, et Laurent Riche, vice-président en charge de l'attractivité économique et de l'innovation, présentent la nouvelle gouvernance de la collectivité, ainsi que les actions économiques en cours. Objectif : une meilleure implication des élus pour plus d'efficacité.

La nouvelle présidence 2017 s'inscrit dans un nouvel esprit : « Faire en sorte que chaque élu retrouve sa place » exprime Fabian Jordan. Retrouver sa place, cela signifie associer chacun des 104 élus aux projets, à tous les niveaux du processus de décision. « Entériner des décisions déjà prises, ce n'est pas suffisant pour se sentir véritablement concerné. Aujourd'hui, chaque élu peut participer aux décisions et en rendre compte à son Conseil municipal », ajoute Fabian Jordan, soucieux d'instaurer une démocratie participative et pragmatique.

Impulser, débattre, décider

Recréer un sentiment d'appartenance au sein d'une collectivité de cette importance avec désormais 39 communes associées, a nécessité plusieurs mois de travail avec l'aide d'un cabinet de conseil spécialisé. Aujourd'hui, le dispositif comprend tout d'abord un Comité d'impulsion, avec 18 élus (président, 15 vice-présidents et 3 conseillers communautaires délégués aux missions transversales) qui soumettent des projets stratégiques au Bureau. Celui-ci, qui inclut en plus l'ensemble des maires et conseillers communautaires délégués, débat des projets et suit leur avancée.

Chaque projet est fléché, avec des fiches de mission

Des ateliers-projets prennent ensuite les choses en main, et préparent les dossiers. Ils sont animés par un binôme élu-collaborateur, spécialisé dans les sujets abordés, et sont ouverts aux élus des communes et à la société civile. Les sujets peuvent aussi être débattus en Forum, ouvert eux aussi aux élus des communes. Et c'est au final le Conseil d'Agglomération qui prend les décisions. « Le bénéfice est triple : chaque élu se voit attribuer une mission, tout le monde est informé en temps réel de l'avancée de tous les projets - même ceux dont il ne s'occupe pas - et la confiance est rétablie, y compris avec les élus non communautaires ».

Economie : un gros chantier

La priorité sur le plan économique est donnée à la question de l'attractivité du territoire à tous les niveaux, économique et touristique. « Nous allons tout d'abord mieux organiser la promotion du territoire, dispersée au sein d'un grand nombre d'acteurs. Nos propositions seront plus lisibles », indique Laurent Riche, le "Monsieur Economie" de m2A. Associer les compétences, mieux accompagner les entreprises nouvelles comme celles qui se développent, soutenir



Laurent Riche et Fabian Jordan

l'innovation : les entreprises doivent avoir plus facilement accès aux interlocuteurs ad hoc. Le territoire est à la recherche d'une identité qui l'aidera à mieux se positionner.

Axes stratégiques 2020 : les dossiers avancent

Parmi les axes stratégiques annoncés en 2011, plusieurs ont bien avancé : le développement de la ZAC Gare, la fusion des ports du Rhin (Rheinports), la labélisation French Tech, la démarche Usine du Futur 4.0, un partenariat fort m2A - UHA dont celui pour l'alliance transfrontalière des universités au sein de l'Eucor. La Maison des Clusters au Technopole s'organise et dispose d'un nouvel espace de coworking. Un dossier complexe reste celui

de la liaison ferroviaire de l'EuroAirport, les premières études étant promises pour 2018.

Nul doute que la réorganisation de la collectivité en "mode projet" avec des compétences mieux attribuées produiront des résultats tangibles.

Nouveau : le 1^{er} Salon Usine du Futur 4.0

Les 14 et 15 juin prochains, ce salon au Parc Expo de Mulhouse présentera les innovations des entreprises et les travaux de recherche des Universités, dans la continuité du programme collaboratif NOVATECH initié par PSA Mulhouse.

FCE Mulhouse : nouvelle présidente, mêmes idéaux

Emmanuelle Rallet, avocate associée dans le cabinet Grimal-Gatin-Benoît-Rallet, adhère au réseau FCE depuis 2010. Succédant à Frédérique Junker au titre de présidente de la délégation mulhousienne le 26 janvier 2017, elle s'inscrit dans la droite ligne des valeurs de ce réseau, prônant depuis 1945 la mixité comme source de développement économique.

« Dans mon cabinet, je suis associée à trois hommes - adorables au demeurant ! - et je trouve cela extrêmement enrichissant de pouvoir échanger, entre cheffes d'entreprises, sur différentes problématiques et sur les enjeux de l'entrepreneuriat au féminin » confie Emmanuelle Rallet, qui précise ne pas confondre féminisme et mixité.

Une association interprofessionnelle, non-gouvernementale et apolitique

« Il est important de préciser que l'association, présente dans 120 pays, n'a d'autre ambition que de créer du lien entre les femmes cheffes d'entreprises dans le monde entier, tous secteurs confondus, du commerce à l'artisanat, en passant par l'industrie, les professions libérales ou les services à la personne. »

La délégation de Mulhouse, créée en 1983 par Arlette Grosskost et Madeleine Bourdon, compte aujourd'hui une vingtaine d'adhérentes et organise, une fois par mois, des soirées à la fois instructives et conviviales. « Pour l'occasion, nous faisons intervenir des personnes extérieures au réseau, d'autres cheffes d'entreprises, des coachs, des avocats, tout professionnel susceptible de partager son expérience sur un thème donné. La soirée se termine autour d'un dîner ou d'un apéritif dînatoire dans un restaurant mulhousien ».

Au-delà de tout clivage, FCE a pour vocation de rompre l'isolement de certaines femmes cheffes d'entreprise, permettre un partage des compétences, créer des synergies et surtout leur donner les armes et la confiance nécessaires

pour participer à la vie économique locale, nationale ou internationale.

La vie en rose ?

« Les événements FCE qui auront lieu au cours du mois d'octobre, désormais appelé « le mois rose », tourneront autour du bien-être en entreprise, par le biais d'intervenants spécialisés dans le domaine.

Ni alarmiste ni idéaliste, Emmanuelle Rallet est une femme cheffe d'entreprise qui se sent à sa place : « je suis fière d'être présidente d'une association bienveillante et enrichissante, au sein de laquelle se créent de véritables amitiés, au-delà du business et de la course au pouvoir ».



Maître Rallet, nouvelle présidente FCE

FCE délégation Mulhouse
12A rue du Parc à Mulhouse
e.rallet@avocats-regio.com
www.fcefrance.com
f FCE Mulhouse

Team Com allie sport et communication

Professionnel de la communication et de l'événementiel, Grégory Leloup est avant tout un grand passionné de sport. Lorsqu'il crée l'agence Team Com (communication - événementiel - marketing sportif) en 2015, il devient responsable de la communication du marathon de Colmar en tant que bénévole, pour en prendre finalement la direction sous la houlette de son agence. L'idée d'un événement sportif d'envergure à Mulhouse n'a pas tardé à germer...

Le semi-marathon de Mulhouse : une première !

« A Mulhouse, il n'existait aucune course au format de la Fédération Française d'Athlétisme. Lorsque j'ai proposé l'idée à Jean Rottner, il n'a pas hésité à valider le projet. Le but de ce semi est également de donner aux Colmariens et aux Strasbourgeois une autre vision de Mulhouse, c'est pourquoi le parcours fait la part belle à tous les bâtiments d'exception de la cité du Bollwerk, à découvrir en courant ! » s'enthousiasme Grégory Leloup.

Pour cette première édition, la course a volontairement été limitée à 1.000 dossards, qui se sont très rapidement disputés. Les festivités

débuteront le samedi 1^{er} avril de 14h à 18h place de la Réunion. Le départ de la course (en solo ou en relais) se fera le dimanche 2 avril à 8h45 au même endroit.

Une "pouponnière" d'athlètes alsaciens ?

Si ce semi-marathon lui tient à cœur, Grégory Leloup a des idées pleines la tête. « J'espère bien sûr que cet événement sportif va se pérenniser, mais j'ai aussi de beaux projets pour mon agence, que j'aimerais centrer sur la niche du sport. Je commence par exemple à m'occuper d'athlètes de la région comme David Kuster ou Guillaume Jeannin par exemple, le but étant de leur trouver



Grégory Leloup

des partenariats financiers et des plans de communication solides. Pourquoi ne pas créer une pouponnière d'athlètes alsaciens afin de les hisser au meilleur niveau ? »

Grégory Leloup se spécialise dans l'identité visuelle et l'organisation d'événements sportifs dans toute l'Alsace. Avec un CA de 92.000 euros à la fin de l'exercice 2016, l'agence Team Com, qui n'a pour l'instant pas de salarié, a doublé sa croissance en deux ans et ne compte pas en rester là.

Alexandra Vallat

Team Com
2 passage de l'Hôtel de ville à Mulhouse
06 75 11 81 38
www.agence-teamcom.fr
www.semimulhouse.fr
f agence teamcom



Reconnaissance semi-marathon



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



SOLUTEX

Bâches • Toiles • Impressions numériques

11 rue de Cernay • 68500 ISSENHEIM • Tél. 03 89 31 76 31
Fax : 03 89 53 89 33 • solutex@solutions-textiles.com
solutions-textiles.com

4^{ème} Course des Mulhousiennes : les inscriptions sont ouvertes

Coureuses ou marcheuses, participez à cette course sportive et caritative qui aura lieu le 24 septembre.

lesmulhousiennes.com

Plaque KMØ et constitution de la SAS

A Mulhouse le 10 février 2017, Patrick François, Directeur Régional Grand Est et Laurence Dehan, Directrice Déléguée de la Caisse des Dépôts, Francis Bastien, Directeur Général Adjoint du Crédit Agricole Alsace Vosges, et les co-fondateurs du KMØ ont signé un protocole de constitution de la SAS KMØ. Ils ont ensuite procédé à la pose de la plaque historique "Kilomètre N°1 de la première ligne de chemin de fer Mulhouse-Thann ouverte le 1^{er} septembre 1839" dans l'entrée du bâtiment. A l'issue des travaux, l'ouverture du village numérique KMØ est prévue pour mi-2018.

A suivre sur www.km0.info

KMØ

Le Petit Futé de plus en plus gros

La nouvelle édition 2017 du Petit Futé inclut tout le Sud-Alsace, Bâle, Freiburg et (c'est nouveau), le territoire de Belfort, ce qui correspond bien au parcours habituel de visite des touristes de notre région.

Bien mis à jour, il présente des adresses (restauration, loisirs, etc.) que bien souvent les habitants du secteur ne connaissent pas encore, ou ont oubliées. Ce pense-bête plutôt touffu (360 pages) est donc tout aussi utile à l'autochtone qu'aux personnes de passage.

6,95 euros en librairie.



INVITATION À



CPME 68

Confédération des Petites et Moyennes Entreprises
Haut-Rhin

Mardi 30 mai à 18h30



cpme 68
HAUT-RHIN

Inscription obligatoire avant le 23 mai via le formulaire en ligne sur www.le-periscopie.info

L'appe l d e l a v i l l e

Nouvelle Audi Q5



Audi Vorsprung durch Technik

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. Vorsprung durch Technik - L'avance par la technologie.

Gamme nouvelle Audi Q5 : consommation en cycle mixte (l/100km) : 4,5 - 7,1. Rejets de CO₂ (g/km) : 117 - 162.

PASSION
AUTOMOBILES
ACCES • PREMIUM • SPORT • PRESTIGE



ZA Espale - Avenue Pierre Pflimlin - SAUSHEIM - Tél. 03 89 312 312
contact.mulhouse@passionautomobiles.fr - www.audi-mulhouse.fr

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 Marc Deyber
du Clos 3/4 à Illzach
6 rue Henri de Crousaz
03 89 61 52 38

Nous le répétons inlassablement à chacun de nos périples en vignoble, que notre Alsace est belle... les villages, les vignes faites de combes et monts parsemés de châteaux moyenâgeux qui sculptent le paysage. Vous l'avez compris la dégustation met à l'honneur notre belle région et son cépage le plus rare : le muscat Ottonel. Cépage fragile et capricieux, mais quand il se trouve dompté par un Maître... J'ai choisi un Domaine de tout premier plan, le Domaine Barnés Buecher à Wettolsheim. Pionnier de la viticulture en biodynamie en 1998, la famille Barnés Buecher œuvre avec passion et sincérité. Aux commandes de la vigne et de la cave : Maxime, âgé d'une trentaine d'années, il travaille ses vins avec finesse et précision, au commerce, sa sœur Sophie, son sourire vous désarme et en chef d'orchestre, l'adorable Geneviève, la maman. Le printemps pointant son nez, j'ai envie de fraîcheur et d'éclat. Ce Muscat 100 % Ottonel 2015 nous offre des senteurs de raisins frais, de pêche et d'abricot. Des notes florales de rose et une pointe de cumin apparaissent à l'aération. La bouche est tendre, souple et longue. Le vin est sec, des arômes muscatés et finement poivrés envahissent le palais. Bien évidemment, il sera le parfait compagnon de vos asperges, mais il faudra attendre début mai pour les premières alsaciennes. Il vous comblera tout simplement à l'apéritif et excitera vos papilles gustatives. RDV à la cave du Clos 3/4 à la Maison Engelmann, 15 rue de la Moselle à Mulhouse pour mettre la main sur le flacon. Ce plaisir vous coûtera 12,60 € TTC. A votre bonne santé.

Une sélection de bonnes tables !

Retrouvez tous les deux mois nos coups de cœurs 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

Le Petit Paris

12 rue de Moselle - 68100 Mulhouse
03 89 61 17 85 - info@lepetitparis.pro
www.lepetitparis.pro

Nouveau : ouvert le lundi

Ouvert du lundi au samedi
Fermé dimanche, sauf groupe sur demande



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

La Table de Louise
CUISINE AFFECTIVE
HABSHEIM

76 rue du Gal De Gaulle - **HABSHEIM**
03 89 319 319
www.tabledelouise.fr



RESTAURANT KOEHLER

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

LA QUILLE
Bar à vin

10 rue de la Moselle
Mulhouse
03 89 44 41 30
www.laquille-mulhouse.com

Du lundi au samedi à partir de 18h

Connaissez-vous la web TV du Périscope ?

Près de 40 interviews d'entrepreneurs du Sud-Alsace :

- | | | | |
|------------------------|-----------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| 1. Colorathur | 11. Synergance | 21. Rhenatic | 31. Asptt Volley Mulhouse |
| 2. Bazic Dem | 12. Be Happy Communication | 22. Extra Stockage | 32. Mobytic |
| 3. Kiwi Backup | 13. Metalenstock | 23. Higy-Melfor | 33. Fondation Fernet Branca |
| 4. Cabinet Eric Folzer | 14. Crown Ceram | 24. La Ceta | 34. Schneider Transport |
| 5. Pakea | 15. Credit Mutuel Le Rhenan | 25. Biscuiterie Albisser | 35. Argos Conseil |
| 6. Regio Nettoyage | 16. Smockeo | 26. Activ Travaux | 36. Imprimerie de Saint-Louis |
| 7. Innovalys Macc3 | 17. Pole Textile Alsace | 27. Axal | 37. La Villa K |
| 8. Papott | 18. Thurmelec | 28. Passion Cuisines | |
| 9. Cite du Train | 19. Brasserie Flo | 29. Gifop Formation | |
| 10. Jms Automobile | 20. Groupe Bk | 30. Airport Club Hotel | |

le-periscope.info/web-tv



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 Périscope - 7 rue de Stockholm, 68260 Kingersheim
03 89 52 63 10 - www.le-periscope.info
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires

Directrice de la publication et rédactrice en chef : Béatrice Fauroux, beatrice.fauroux@le-periscope.info
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Béatrice Fauroux 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 Périscope.

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES

CENTRE D'AFFAIRES le Rhénan

VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

Une équipe au service de l'entreprise

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