



Le Périscope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

OÙ TROUVER LE PÉRISCOPE ?

Le journal est distribué sur toutes les zones d'activité du Sud-Alsace, par portage dans les entreprises. Les professionnels qui ne sont pas sur les secteurs distribués peuvent trouver le journal sur les 10 points de dépôt suivants :

Secteur Mulhouse

- Brasserie Flo
34 rue Paul Cézanne,
- Amici & Co
61 rue Jacques Mugnier,
- Espace Squash 3000
Avenue François Mitterrand
- L'Auberge du Zoo
31 av. de la 9^e Division d'Infanterie
- La Maison Engelmann
15 rue de la Moselle
- Kinopolis
175 avenue Robert Schuman,
- La Maison de l'Entrepreneur
11 rue du 17 Novembre
- Hôtel Kyriad
23 rue des 3 Frontières, Illzach

Secteur Saint-Louis

- Business Center
EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg,
- Crédit Mutuel de Saint Louis
72 rue de Mulhouse, Saint-Louis

SOMMAIRE

- 2 Groupe Andreani / Ellip6.68
- 3 Car Wrap Design / Assises territoriales m2A
- 4 EVS Fluoro / EISMO
- 5 Cernay Environnement /CCI Alsace
Eurométropole
- 6 Sellerie Erkel
- 7 Fun'Ethic / Kintz Collection
- 8 Première Place
- 9 Superba / Ferrari Démolition
- 10 Maison de l'Autisme / Centre de
Réadaptation de Mulhouse
- 11 Confiserie Caprices / Traiteur Kessler
- 12 HydroAlsace / PTM Sécurité
- 13 Cas'o Tissus / Fil d'Ange / Laines & Co
- 14 Les Sheds
- 15 L'îlot Fermier / Terre Végane
- 16 Les bonnes tables / Salon Made in Alsace

EXTRA STOCKAGE

03 89 311 811 extrastorage.com

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

Louez un box
100% sécurisé, chauffé, ventilé

Louez votre box de garde meubles
lors de votre déménagement.
Stockez le contenu de votre cave,
entreposez vos archives ou votre PLV

**Brasserie Flo Mulhouse
Salon des Vins**
de 11h le jeudi 2 jusqu'à 18h
le vendredi 3 novembre

Venez rencontrer une sélection de nos viticulteurs partenaires Entrée gratuite

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

Dossier Automobile

Le secteur automobile du Sud-Alsace est riche d'entrepreneurs imaginatifs... et persévérents. L'Agence Automobilière partie de rien voici une douzaine d'années compte aujourd'hui 70 agences. Et le groupe Andréani né en 2000 totalise... 23 sites pour un CA de 160 M€ de chiffre d'affaires. La créativité est au rendez vous aussi chez Elip6.68 et Car Wrap Design, des entreprises nouvelles à découvrir.

L'Agence Automobilière poursuit sa progression

Le marché de l'occasion se porte bien, en témoigne le succès de l'Agence Automobilière créée à Mulhouse par Christophe Winkelmuller. Son groupe compte désormais 60 agences pour 10.000 voitures vendues et conquiert Lisbonne et Barcelone, outre la Belgique et bientôt l'Allemagne.

Petit rappel, l'Agence Automobilière sécurise la transaction de véhicules d'occasion entre particuliers. Un peu sur le principe des agences immobilières, transposé au monde des voitures.

**Voitures vendues en moins de...
2 semaines**

« Le succès croissant de nos agences est lié au fait que, d'une part, nous recrutons d'excellents franchisés motivés par leur nouvelle activité, et d'autre part les vendeurs commercialisent ensuite très vite leur véhicule par notre intermédiaire » explique Christophe Winkelmuller. Ajoutons à cela que les commissions perçues sont plus faibles que dans les garages classiques, pour un service technique certes absent, mais une vraie rigueur dans le traitement administratif de la vente. Enfin, la voiture ne reste pas longtemps au catalogue (web) de l'agence, moins de 2 semaines en moyenne. Durant ce laps de temps, les vendeurs disposent de leur véhicule, et ne le livrent qu'à la conclusion de la vente.

Profil du vendeur - et de l'acheteur

L'âge moyen du véhicule est de 6 ans, son kilométrage moyen de 85.000 km et son prix 12.900 euros. Les vendeurs sont plus âgés que les acheteurs, attirés par la perspective de s'offrir une voiture pour un prix raisonnable.

Nouveaux outils de communication

« Le site avait déjà 3-4 ans, il fallait le renouveler » explique le dirigeant, conscient de l'obsolescence rapide des outils web. Le site internet est le commercial principal des agences, avec 3.500 véhicules en permanence en ligne. La nouvelle version, plus esthétique,



Christophe Winkelmuller avec un trophée des Dirigeants Commerciaux de France

offre de nouvelles fonctionnalités. Le groupe vient aussi de créer un magazine pour tisser du lien entre les agences et informer les clients sur les activités du groupe. Il s'est choisi Delphine Wespieser comme égérie, avec des spots TV pleins d'humour. Il dispose d'un budget publicitaire pour des annonces récurrentes sur la télévision nationale. Enfin, L'Agence Automobilière a désormais une adresse à Paris, à la Maison de l'Alsace.

A la recherche d'un DAF

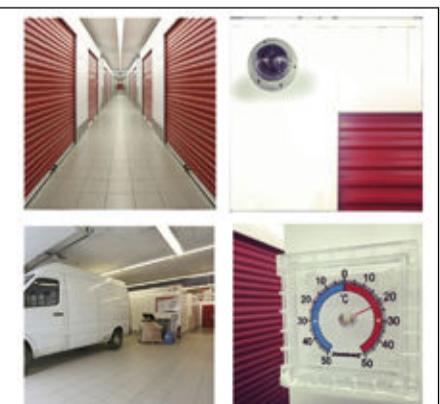
Avec 60 agences, et sa tête de réseau à Sausheim comprenant 9 personnes - dont le personnel de l'agence locale -, le dirigeant du groupe est sur tous les fronts. Il recherche un bras droit, directeur administratif et financier. « Nous sommes aujourd'hui le 3^e réseau indépendant en France, et nous devons nous donner les moyens de grandir ! ».

Béatrice Fauroux

L'Agence Automobilière
Agence de Sausheim :
Zone Actipolis 1, 24 Rte Départementale 201
03 89 61 90 10
fr.agenceauto.com/fr/



Exemple de vente, cette 2016+ de 6 ans et 38.000 km a été vendue en une journée, les petites cylindrées pas trop chères et à faible kilométrage font partie des demandes fréquentes de la clientèle.



Le groupe Andreani : croissance externe

Le groupe a acquis 6 nouvelles sociétés en 2016, plus une en 2017. Aujourd'hui, il commercialise 7 marques de voitures sur 23 sites en Alsace de Mulhouse à Sarreguemines, pour un total de 160 millions d'euros de chiffre d'affaires.

On pourrait continuer ainsi la liste des chiffres du groupe Andréani : 260 personnes salariées, 9.200 véhicules vendus par an - dont 5200 véhicules neufs et 4000 véhicules d'occasion -, et 10 villes couvertes sur l'ensemble de la région. L'objectif en 2018 est de vendre 10.000 véhicules par an, et de doubler en 2019 le nombre de véhicules d'occasion vendus. Mais qu'est-ce qui fait donc courir Christian Andréani ?

Des raisons multiples de constituer un petit groupe

En terme d'offres, la logique d'acquisition de différentes marques permet aujourd'hui au groupe Andréani de proposer aussi bien des Renault que des Dacia, Nissan, Opel, Kia, Hyundai et même Lotus, et donc de couvrir une



large palette de clientèle. Ne pas mettre ses œufs dans le même panier, c'est plus intéressant car lorsqu'une marque marche un peu moins bien, l'autre compense.

« L'intérêt de grandir, c'est aussi pour nous, petit groupe régional, la possibilité de constituer un staff que nous n'aurions pas les moyens de nous offrir avec seulement quelques concessions », explique Christian Andréani. « Par exemple, avec la taille que nous avons aujourd'hui, nous employons un responsable marketing et un community manager, et nous développons une communication digitale très professionnelle ».

Cet effet de seuil joue aussi pour la fonction ressources humaines et, par exemple, la gestion des carrières. Enfin, le groupe a créé et proposé une formation commerciale en interne, qui une fois mise en place, a permis de recruter 11 personnes qui étaient inscrites à Pôle Emploi. La marge de manœuvre pour les projets est aussi plus grande.

Un call center

Le groupe Andréani va ouvrir son propre call center avec quatre recrutements prévus, et pour objectif d'améliorer la performance commerciale globale : Enquêtes de satisfaction, relance pour des portes ouvertes ou journées promotionnelles, suivi de la clientèle tout au



Christian Andréani

long de la durée de vie du véhicule. Ce call center est stratégique dans la fidélisation de la clientèle.

Un site pour les voitures d'occasion

Ce site (physique) en Centre-Alsace a pour objectif de doubler le volume des véhicules d'occasion vendus d'ici 2019. Sur environ 15.000 m², il proposera la vente, l'entretien et la réparation des véhicules.

« Notre avantage, c'est la proximité avec notre clientèle. Notre groupe à taille humaine s'étend

sur une ligne d'environ 250 km, ce qui nous permet d'organiser des réunions de cadres, de couvrir tous les segments de marché, tout en nous donnant les moyens de notre développement », conclut Christian Andréani. A quelques années de la retraite, il réfléchit aussi à la meilleure stratégie de cession de son groupe, une question complexe à anticiper.

Béatrice Fauroux

www.groupe-andreani.com

Ellip6.68 : devenez pilote d'un jour

Ellip6.68 vous propose de réveiller le pilote qui est en vous. Grâce à un simulateur de pilotage, vivez des sensations fortes comme lors d'une vraie course automobile. Un concept original pour animer vos soirées d'entreprise.

Un concept inédit en Alsace

Ellip6.68 est un projet lancé en novembre 2015 par Syd Si Djilali, en même temps que les auto-écoles Montaigne. « L'idée était de proposer aux élèves de l'auto-école un simulateur de conduite. C'est une manière ludique d'apprendre les bases. Nous avons été les premiers sur Mulhouse à proposer cette prestation ». Parallèlement, Syd Si Djilali a décidé de lancer une nouvelle activité de loisir sur Mulhouse : un simulateur de course. « C'est une alternative originale au bowling ou au laser game ». L'enseigne tient son nom du fabricant de simulateurs français Ellip6. « J'ai l'exclusivité de ses produits sur la région ».

Des leçons de conduite ludiques

Les auto-écoles Montaigne possèdent un simulateur de conduite à Mulhouse et à Illzach. « Ils sont de la marque Develter. C'est ce qui



fait de mieux en la matière ». Parmi les heures obligatoires de conduite avant l'examen du permis, quatre heures peuvent être réalisées sur le simulateur. « C'est autorisé par la loi. Vous pouvez également payer des heures supplémentaires sur simulateur pour vous perfectionner. C'est moitié moins cher qu'une heure de conduite. Les élèves sont plus sereins dans ces conditions. Ils apprennent à gérer toutes sortes de situations : freinages d'urgence, passage des vitesses, insertion sur une voie rapide etc. Durant une heure, ils peuvent s'entraîner encore et encore sur les points précis qui leur posent problème ».

Aussi pour les pilotes professionnels

Les locaux d'Ellip6.68 accueillent deux simulateurs de la marque Ellip6. « Le pilote est installé sur une plateforme mobile, articulée sur six axes dynamiques pour ressentir au maximum les sensations : accélération, freinage, glisse, saut ». Trois écrans panoramiques offrent une vision large pour le conducteur. Celui-ci est libre du choix de sa voiture et du circuit à parcourir. Il peut jouer en solo ou en duo. « Des pilotes professionnels de la région viennent s'entraîner sur nos simulateurs. Les circuits n'étant pas toujours ouverts, c'est pratique pour



Magali Dos Santos (gérante de Ellip6.68) et Syd Si Djilali

eux. Les pilotes d'avion aussi s'entraînent sur des simulateurs ». Les retours des clients sont très positifs. « Tous sont satisfaits. Les sensations très réalistes leur procurent rapidement une bonne dose d'adrénaline ».

Un service aux entreprises

« Nous avons déjà accueilli sur nos simulateurs des chauffeurs de taxi ou des commerciaux. Nous pouvons nous déplacer dans les entreprises pour proposer une demi-journée axée sur la sécurité routière ». L'enseigne fait aussi de l'événementiel. « Votre entreprise peut privatiser les lieux le temps d'une soirée et réserver un

repas. Elle peut aussi organiser un événement dans ses locaux et faire une animation, nous y déplaçons nos simulateurs ». Ellip6.68 a commencé son activité en s'adressant aux particuliers. « Aujourd'hui, nous avons atteint un équilibre budgétaire. Pour continuer à nous développer, nous allons nous tourner davantage vers les entreprises et l'événementiel ».

Magali Santulli

Ellip6.68
18 rue François Spoerry à Mulhouse
03 89 46 30 04
ellip6.68@gmail.com
www.ellip68.com

ZIEGLER FRANCE
REGION EST *Votre atout transport !*

Messagerie • Affrètement
Logistique • Douane • Air / Mer

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



Car Wrap Design relooke vos voitures... et votre mobilier

Installé depuis deux ans à Sausheim, Pascal Grisiger est spécialisé dans la pose de films adhésifs pour relooker ou protéger les véhicules en les couvrant entièrement (total covering). Une pratique venue d'Allemagne que le chef d'entreprise importe en France. Il est aujourd'hui leader dans son domaine et étend son activité au mobilier.

Un métier de niche

Pascal Grisiger est aujourd'hui seul à diriger son entreprise. « Je me suis lancé en 2012 en tant qu'auto-entrepreneur. Je me déplaçais chez les gens avec ma voiture et ma boîte à outils. En 2015, j'ai pris des locaux pour gagner en crédibilité ». Ce passionné d'automobile évolue dans un métier de niche. « Nous sommes seulement cinq en France à concentrer notre activité exclusivement à la pose d'adhésifs. En Allemagne, c'est très populaire ».

Relooker et/ou protéger

Pascal Grisiger pose des adhésifs sur les voitures, motos, camping-cars etc. « Cela peut aller du marquage publicitaire au relooking total de votre voiture si vous avez envie de la changer de couleur ». Depuis quelques mois, il propose également la pose de films transparents anti-gravillons, anti-chocs, anti-rayures... « C'est pratique dans le cadre de location de voitures par exemple. Pas de risque de récupérer le véhicule en mauvais état ».

Des adhésifs haut-de-gamme

Pour poser ses films, le chef d'entreprise utilise une technique très minutieuse. « Il est

nécessaire de mouler l'adhésif pour lui donner la forme exacte de la voiture et éviter les plis. Il faut donc le thermoformer. Pour cela, j'utilise un découpeur thermique ». Pascal Grisiger se fournit en adhésifs chez le spécialiste américain 3M. « La qualité des adhésifs est telle que le film va résister aux intempéries ou aux UV pendant sept à dix ans. Il n'y a pas besoin d'entretien particulier. Votre voiture peut passer au lavage automatique, rien ne se décollera ».

Une activité étendue au mobilier

Pascal Grisiger peut aussi relooker votre intérieur. Meubles, cadres de fenêtre, dressing... « Cela vous évite de racheter une cuisine neuve par exemple. Il suffit de poser un film pour en changer la couleur ». La pose d'adhésifs peut même se pratiquer sur les murs. « J'ai déjà relooké l'intégralité d'un showroom. Cette partie de mon activité est en train de grandir rapidement. Il y a beaucoup de potentiel ».

Un choix multiple

Que ce soit pour les voitures ou le mobilier, les clients peuvent choisir parmi une gamme très large d'adhésifs. « On retrouve toutes



Pascal Grisiger, fondateur et dirigeant de Car Wrap Design

les couleurs, des imitations aluminium, bois, marbre... Il y a même des adhésifs avec des dessins ». Une fois l'adhésif posé, il est possible de faire marche arrière. « Aujourd'hui, les nouvelles colles au dos des adhésifs sont très résistantes. Mais si on les fait chauffer, le film se retire facilement et proprement de votre voiture ou de votre meuble ».

Formateur officiel pour la marque 3M

Pascal Grisiger est aussi formateur pour la marque 3M en France et en Suisse. « Je forme aux techniques de pose qui sont sans cesse mises à jour ». Il dispense environ huit formations par an. Ces formations 3M étant réservées à des personnes ayant déjà au moins deux ans d'expérience dans le domaine, Pascal Grisiger a eu l'autorisation de 3M de faire des formations à des novices dans les locaux de son entreprise. Depuis 2015, il en a effectué une quinzaine. « Je suis le seul centre de formation indépendant de 3M à proposer de la formation basique ».

Développer une stratégie

70% du chiffre d'affaires de Car Wrap Design se réalise grâce à la pose de films sur les voitures de particuliers. « Du côté des professionnels, je travaille avec Ferrari, Lamborghini, Audi, Kia, Mercedes, BMW... ». Pascal Grisiger voit la demande grandir, que ce soit dans l'automobile, le mobilier ou les formations. « On m'a même démarché de Suisse pour que je lance une franchise. Malheureusement, je manque de temps pour m'étendre autant que je le voudrais. L'idéal serait d'embaucher. Mais avant, je dois prendre le temps de penser à une stratégie de développement efficace et pertinente ».

Magali Santulli

Car Wrap Design
2 rue des Alpes à Sausheim
info@carwrap-design.fr
03 89 57 68 64
www.carwrap-design.fr



Un découpeur thermique est utilisé pour la pose des films adhésifs



L'enseigne propose un vaste choix de films adhésifs

PUBLI-INFO

Assises territoriales de m2A : les chantiers économiques de la rentrée

Lors du lancement des Assises Territoriales de Mulhouse Alsace Agglomération, qui a réuni quelque 400 personnes début septembre : Préfet du Haut-Rhin, parlementaires, Présidents des départements du Haut-Rhin et du Bas-Rhin, élus des communes de l'agglomération, personnels de la collectivité et partenaires... Fabian Jordan, Président de m2A, a évoqué les grands dossiers en cours.

Voici en particulier les projets économiques stratégiques pour l'attractivité de l'agglomération.

Après avoir réexpliqué le fonctionnement participatif et transversal de m2A depuis début 2017, Fabian Jordan a évoqué les dossiers économiques prioritaires pour la collectivité.

Zones économiques

Avec Marc Buchert, Laurent Riche, Michèle Lutz et Guy Dumez, la collectivité travaille sur les zones d'activité économique avec plusieurs implantations en cours : Euro Information Services à Wittelsheim, la Poste au Parc des Collines, plusieurs artisans à Dietwiller et Didenheim, et deux, voire trois entreprises sur le Carreau Marie-Louise.

Site de DMC

Les locations de l'association Motoco ont repris et des travaux de mise en conformité ont été engagés pour un montant de 1,7M€. Par ailleurs, un mur d'escalade s'installera sur le site, sans oublier un projet de lofts et l'implantation de Rhénamap dans d'autres bâtiments.

Peugeot

M2A accompagne PSA dans son compactage, en dialogue avec la Région. L'aménagement d'une zone d'activités, un dossier important pour le Sud-Alsace, est envisagé sur une partie du site. PSA est aussi l'un des partenaires-phare de m2A dans le domaine de l'industrie du futur.

Salon Industrie du Futur

La première édition du Salon de l'Industrie du Futur les 14 et 15 juin derniers, en partenariat notamment avec la Région et la Ville de Mulhouse, sans oublier le Parc Expo, a accueilli près de 3.000 visiteurs, un excellent résultat qui incite à renouveler la formule.

Les Ports du Rhin, UHA, la ZAC Gare, le tourisme...

m2A effectue un travail important pour le développement des ports, en lien avec la CCI Alsace et Voies Navigables de France. L'Université accueillera bientôt un Learning Center innovant, dans lequel la collectivité investit 12M€.



Ensuite, la ZAC Gare et les travaux de la voie sud viendront conforter ce secteur économique de premier plan, avec un investissement de 11M€ par m2A. Enfin, sur le plan touristique, le Zoo se développe également, avec un Masterplan de 12M€ pour développer une zone Afrique, avec bien d'autres projets encore. Ce Parc est aujourd'hui le 1^{er} site touristique du Haut-Rhin et 3^{ème} d'Alsace.

La Transition Energétique

Le second pilier du projet communautaire est la politique de transition énergétique et environnementale. Sur les questions de mobilité, la collectivité développe les modes

MULHOUSE ALSACE AGGLOMERATION

Contact :
www.mulhouse-alsace.fr/fr/grands-projets

EVS, tous types de bandes transporteuses

EVS Fluoro est un spécialiste dans les systèmes de convoyage par bandes transporteuses en PVC ou en caoutchouc, dont les produits sont très présents dans les entreprises régionales. Dans les deux spécialités, l'entreprise de Thann répond à toute demande 7 jours sur 7 et 24h/24.

Le chiffre d'affaires d'EVS à Thann, qui compte 25 personnes, se répartit à 40% dans la bande en caoutchouc, à 50% dans la bande PVC, pour le reste on compte 10% pour la fabrication de convoyeurs. « Nos activités correspondent à deux marchés bien distincts, puisque les bandes en caoutchouc concernent surtout l'industrie du caillou, du bois et le recyclage, et les bandes PVC sont vendues à toutes les industries, comme l'industrie agro-alimentaire, pharmaceutique, plasturgie, automobile et bien d'autres », explique Stéphane Cohen. Un bureau d'études se charge de la conception des convoyeurs et des modifications mécaniques.

Bandes caoutchouc, 6 km en stock à Thann

Ces bandes livrées en bobines sont découpées sur mesure selon la commande du client. Carrières ou centres de tri devant charier des matériaux lourds (pierres, gravats, etc.) commandent une taille précise de bande caoutchouc, soudée sur

place par vulcanisation à chaud ou à froid. Grâce à une équipe de 15 monteurs, les bandes sont installées sur place par EVS.

Bandes PVC, 4.000 m² en stock et 800 références

Ce type de bande en général concerne tous types d'industries, du bois à l'agro-alimentaire, ce qui explique la grande diversité des produits fabriqués entièrement sur mesure, puis agrafés ou jonctionnés à chaud. Certaines bandes peuvent aller jusqu'à 4m de large et plus d'une centaine de mètres de long. Celles qui sont vendues à l'agro-alimentaire doivent être certifiées, d'autres ont des propriétés : anti-statiques, non-adhérentes, souples ou rigides, etc., etc.

Une grande partie du tissu industriel alsacien est cliente d'EVS FLUORO, notamment l'agroalimentaire, la pharmacie, mais aussi le domaine aéroportuaire. Ainsi, les tapis de transport de valises des aéroports de Bâle-Mulhouse et Strasbourg sont réalisés par EVS.



Conception d'un convoyeur

Stéphane Cohen et le stock de bandes caoutchouc

Bandes PVC



Joel Renaux (responsable d'agence), Stéphane Cohen (chargé d'affaires), Camille Picard (assistante direction) et Sylvain Noel (PDG du Groupe EVS)

En plus des produits, un service

« En fait, nous nous considérons comme des prestataires de service, et nous nous appuyons sur des fabricants tel qu'Habasit », indique Stéphane Cohen. En effet, l'entreprise s'assure du bon fonctionnement des convoyeurs, un outil névralgique dans beaucoup d'entreprises et qui doivent fonctionner en permanence. Elle sait non seulement concevoir, mais aussi entretenir constamment le matériel de ses clients, ce qui en fait un partenaire indispensable. D'où l'accent mis sur le SAV, la parfaite disponibilité des équipes et le parti-pris de la proximité : « La création des 10 agences que compte le groupe

dans le Grand Est nous permet d'être réactifs et efficaces dans des coûts maîtrisés ».

Cette année, l'entreprise met l'accent sur sa communication. Du logo au site internet, elle a revu tous ses outils de communication.

Le Groupe EVS compte plus de 100 personnes sur 10 agences dans le Grand Est et réalise 20 millions de chiffre d'affaires.

Béatrice Fauroux

EVS Fluoro
51 Faubourg des Vosges à Thann
03 89 82 73 09
groupe-evs.com

EISMO fête ses 40 ans

L'entreprise spécialisée dans le domaine du sciage et des machines pour la découpe aluminium ou acier organise une Journée Technique le vendredi 24 novembre, pour faire découvrir ses machines et ses métiers. C'est l'occasion de marquer les 40 ans de l'entreprise dont l'activité est nationale et le siège à Blotzheim.

1^{er} distributeur français pour les machines à découper l'aluminium

En 40 ans, l'entreprise a vendu quelque 20.000 machines.

Son métier consiste à la fois à commercialiser des machines à découper et à les adapter au besoin précis du client, dans son atelier. « Le sciage pour la menuiserie aluminium est un besoin quotidien pour toutes les entreprises qui fabriquent portes et fenêtres. Mais de nombreux autres usages industriels sont possibles », explique Pascal Brender. Avec l'ensemble des marques diffusées en exclusivité sur la France, EISMO est leader sur le marché aluminium. Ses clients s'appellent Tryba, Sylstor, Linéa, Bubendorff...

La seconde activité d'EISMO est de commercialiser des machines pour la coupe

et l'usinage de métaux ferreux (acier, inox) et s'adresse à une clientèle de l'industrie plus lourde comme Liebherr, Les Chantiers de l'Atlantique, la SNCF, Bricofer, Schermesser, le secteur de la tuyauterie... « Nos machines peuvent couper des pipelines de 3,30 m de diamètre, des IPN... Notre clientèle s'étend sur toute la France, y compris les TOM ».

Chaque marché constitue 50% du chiffre d'affaires, il est rare qu'un distributeur maîtrise les deux.

Une gamme de machines complète

Le premier secret de la position de leader d'EISMO, c'est la parfaite connaissance des machines existant sur le marché, et aussi la largeur de la gamme proposée. « Nous disposons de produits venant de Turquie, qui ont un très bon



Julien Schweitzer, chef des ventes et Pascal Brender, Directeur Général

rapport qualité prix, et de gammes italienne et allemande premium. Grâce à nos partenariats avec les usines, nous offrons tous les équipements dont nos clients ont besoin ». Le second atout, c'est son atelier spécialisé dans l'adaptation des machines. « Notre valeur ajoutée, c'est notre métier de technicien spécialiste du sciage ». Les machines sont dûment vérifiées, testées et reconditionnées avant livraison, avec un stock important de pièces détachées pour toute demande de réparation ou de maintenance après vente. L'entreprise est également agréée organisme de formation pour les utilisateurs.

ou nouveaux et assurent le SAV de toutes les machines vendues. Le siège se compose d'un atelier de 2.000 m² et des bureaux du staff administratif du groupe. Pour se faire connaître, l'entreprise est présente sur les salons incontournables de son secteur que sont Batimat et le salon Industrie à Paris ou à Lyon.

Show Room

Le 24 novembre, les visiteurs auront accès au Show-room avec diverses machines visibles au siège à Blotzheim (68). Des démonstrations seront effectuées.

Béatrice Fauroux

EISMO
10 rue de l'Artisanat à Blotzheim
03 89 68 45 66
www.eismo.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



Show-room

Cernay Environnement/Alsadis recycle les déchets de votre entreprise

Cernay Environnement est une entreprise familiale ayant vu le jour dans les années 1950. Elle se spécialise à l'époque dans le recyclage des déchets métalliques. Depuis, elle a ajouté de nombreuses cordes à son arc en s'étendant au recyclage d'autres déchets et en créant la filiale Alsadis.

Des matières premières pour les industriels

L'activité a été fondée par le grand-père de Patrick Girardey, actuel Président du Directoire de l'entreprise. « L'activité historique de l'entreprise est le recyclage des déchets métalliques, explique Bastien Cligny, responsable commercial. L'idée était d'en faire des matières premières pour les acieristes et les fonderies, afin de reconstruire la France ». En 1975 paraît en France la première loi qui organise la collecte et le traitement des déchets. « Cernay Environnement a alors étendu son activité de recyclage aux autres déchets : bois, gravats, cartons, plastiques... Nous sommes restés dans la même philosophie : préparer les déchets pour en faire des matières premières ». Particuliers et professionnels peuvent venir déposer leurs déchets.

La filiale Alsadis

Dans les années 2000, l'entreprise s'est également tournée vers la gestion des déchets dangereux, susceptibles de polluer les eaux ou les sols. « Certains de nos clients n'avaient pas de solutions pour traiter leurs déchets

dangereux. Afin de leur offrir un service complet, nous avons intégré ce type de recyclage dans nos prestations. Pour cela, nous avons créé la filiale Alsadis, toujours sur le même site d'exploitation ». Alsadis se charge de collecter les déchets dangereux, puis les oriente vers des sociétés spécialisées dans ce traitement. « Elles vont elles-mêmes recycler ces déchets dangereux ou les enfouir dans un cadre réglementé ».

Les déchets, une ressource rentable

Le site actuel de Cernay Environnement, suite au déménagement de 2011, s'étend sur six hectares. Avec 40.000 tonnes de déchets traités chaque année, des équipements adaptés sont indispensables. « Nous exploitons un site classé pour la protection de l'environnement (ICPE) ». On y retrouve plusieurs zones pour récupérer les différents types de déchets. « Nous sommes équipés d'unités pour les conditionner (les broyer, les compresser, etc.), avant de les livrer à nos clients ». Une alvéole pour stocker les déchets souillés a été aménagée. « Hez nous, le déchet est considéré comme une ressource à exploiter ».

Economie circulaire

Valoriser les déchets est le leitmotiv de l'entreprise. « Nous voulons donner aux déchets le maximum de valeur financière et sociale ». L'entreprise se veut responsable et écologique. « Nous gérons les déchets des producteurs, puis les préparons pour les transformer en nouvelles matières premières ou énergie, c'est le cercle vertueux qui permet à notre activité d'être au centre de l'économie circulaire ». Cernay Environnement ne travaille qu'avec des entreprises locales, afin de proposer un service de proximité à ses partenaires. « Pour les déchets non dangereux, nous intervenons en Alsace et sur le territoire de Belfort. Pour les produits dangereux, notre périmètre s'étend sur le Grand Est de la France ».

Une entreprise certifiée

Cette volonté affichée de travailler en circuit court s'inscrit également dans une démarche de développement durable. « Nous voulons réduire au maximum nos déplacements, afin de diminuer notre impact sur l'environnement. C'est un des éléments qui fait notre force ». Selon Bastien Cligny, les autres atouts de l'entreprise sont



Bastien Cligny

sa réactivité et son efficacité. « Nous sommes transparents avec nos clients concernant les coûts de nos prestations, le fonctionnement de notre site, la traçabilité des déchets... ». L'entreprise, qui compte plus de quarante salariés, a réalisé un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2016. « Il varie en fonction du cours des matières premières ». Cernay Environnement est certifiée ISO 9001, ISO 14001 et OHSAS 18001.

Membre du réseau PRAXY

Cernay Environnement et Alsadis sont membres fondateurs de PRAXY. Créé en 2001, c'est le premier réseau français de prestataires certifiés dans la gestion globale des déchets. Avec plus de 70 plateformes classées pour la protection de l'environnement, PRAXY est présent sur tout le territoire français.

Magali Santulli

Cernay Environnement-Alsadis

35 rue de l'Europe à Cernay
03 89 75 42 36
info@cernay-environnement.fr
www.alsadis.fr



CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

La Direction Industrie & Développement Durable de la CCI Alsace Eurométropole

Cette direction accompagne les entreprises industrielles de la région Alsace à tous les stades de leur développement et en particulier sur les questions importantes de la transformation numérique et du développement durable. Pas moins de 15 personnes spécialisées rencontrent quotidiennement les entreprises de la région, surtout les PME de 20 à 100 personnes.

Eric Bonnin, Directeur Industrie & DD de la CCI Alsace Eurométropole anime ce service depuis 2011. Après un parcours de 17 ans dans trois grandes entreprises industrielles, il a développé avec ses collaborateurs une véritable expertise qu'il met au service des industries alsaciennes, avec la constitution d'une équipe et le développement d'outils afin de rendre un service efficace en réponse aux besoins des entreprises.

Diagnostic à 360°

« Nous avons une équipe de spécialistes diplômés de bac+5 à bac+8 qui ont tous un parcours en entreprise et sont susceptibles de rendre des services qui font avancer nos entreprises sur des questions très concrètes ». Au cœur de ce dispositif, le Diagnostic Stratégique CCI MAP à 360° qui scanne véritablement tous les secteurs de l'entreprise : commercial et marketing, stratégie, gestion et process industriel et qui incite le dirigeant à faire une parenthèse pour réfléchir à la stratégie de son entreprise. « L'un des bénéfices premiers de ce diagnostic est d'obliger le dirigeant à arrêter sa course quotidienne pour envisager de nouveaux projets afin d'optimiser la performance de son entreprise ». Une fois le diagnostic posé, la CCI

définit un plan d'actions et oriente l'entreprise sur les intervenants dont elle aura besoin pour aller plus loin. Ce service CCI est entièrement gratuit.

Depuis 2017, la démarche de diagnostic a été étendue au secteur du développement durable, de l'optimisation énergétique, du retraitement des déchets et de l'économie circulaire. Des spécialistes CCI réfléchissent avec l'entreprise à la meilleure manière de valoriser les déchets ou les surplus de production de l'entreprise, qui peuvent représenter une ressource non négligeable.

Réseaux d'entreprise, salons, conférences

La CCI a fondé et anime plusieurs clubs thématiques qui convient les industriels ayant des points communs à se rencontrer, pour échanger leur expérience et initier des collaborations. Ces points communs peuvent être d'ordre géographique (Club d'entreprises Thur et Doller) ou sectoriel (plasturgie, aéronautique, offreurs de solutions 4.0). Enfin, la CCI est aussi apporteur de connaissances et de retours d'expériences sur des questions

pointues, en particulier dans la transformation industrielle vers l'industrie du futur, comme dans le cadre de Campus Industrie 4.0 ou sur le récent Salon Industries du Futur à Mulhouse.

Promotion des savoir-faire industriels alsaciens

« Avec le concours financier de la Région Grand Est, nous accompagnons régulièrement des entreprises sur des salons thématiques comme le SIAL (34 exposants régionaux) ou le Salon du Bourget (22 entreprises alsaciennes). Ce faisant, nous les déchargeons de toute la logistique que représente la participation à un salon et leur permettons de se consacrer uniquement au développement de leur business ».

Prochains événements: Incription à la Newsletter Industrie & Développement Durable ou participation au prochain Speed Meeting Industriel du 28 septembre prochain à Blotzheim

Parmi les entreprises industrielles qui ont bénéficié des services de la CCI, on peut citer Thurmelec, Kabelec, EMI ou Pöppelmann qui à différents stades ont optimisé leurs process, numérisé leur gestion ou développé une démarche industrie du futur.



Anne Gontier,
assistante Direction Industrie & DD
03 89 36 54 84
a.gontier@alsace.cci.fr

Contact : Eric Bonnin
Directeur Industrie & Développement Durable
CCI Alsace Eurométropole
11 rue du 17 Novembre à Mulhouse
03 89 36 54 55
e.bonnin@alsace.cci.fr
industrie.cci.alsace
Newsletter industrie : industrie.cci.alsace/
newsletter-demande-dabonnement

Les Offreurs de Solutions

La CCI a dénombré 170 offreurs de solutions en robotique, systèmes ERP ou réalité virtuelle en Alsace. Pour plus d'informations sur l'Industrie du Futur, aller sur : industrie.cci.alsace/engagez-votre-transformation-vers-l-industrie-du-futur

Sellerie Erkel : un savoir-faire unique depuis trois générations

La Sellerie Erkel est une entreprise familiale fondée en 1928. Le savoir-faire mis en œuvre se transmet de génération en génération. Aujourd'hui, Luc Erkel est à la tête d'une équipe de huit artisans.

Apporter tout le confort possible

Historiquement, la sellerie Erkel exerce son activité dans la sellerie automobile. « Nous pouvons rénover des véhicules de collection ou personnaliser des véhicules récents », explique Luc Erkel. Nous intervenons sur les sièges, tableaux de bord, tapis de sol, capotes... ». L'entreprise réalise aussi bien la création que la réfection ou la transformation. « Nous touchons également aux intérieurs de bateau, intérieurs d'avion, sièges de bureau, fauteuils médicaux ou roulants, selles de motos, sellerie équestre, lits médicaux, etc. ».

Bâche, stores et loisirs

L'entreprise étend également son activité à la réalisation de bâches de bateau, ou, selon la demande du client, de bâches techniques : anti-feu, anti-froid, anti-chaleur, antistatique ou résistant à certains produits chimiques. « Nous confectionnons des couvertures de piscine, des toiles pour la protection solaire, des stores

d'intérieur et d'extérieur. Nous pratiquons la découpe de mousse ou la réparation d'avant de camping ». Ces services s'adressent aux particuliers comme aux professionnels. « Notre métier est écologiquement propre, car en réparant, nous nous inscrivons dans la dynamique actuelle de recyclage ».

Des réalisations sur mesure

Luc Erkel et ses artisans sont à l'écoute de leurs clients. Ces derniers se voient prodiguer des conseils en fonction de leurs goûts et de leurs moyens. Ils bénéficient d'une prestation personnalisée. « Ils ont le choix des matières, des couleurs, du design, etc. ». L'entreprise allie techniques modernes et traditionnelles. « Nous achetons nos matières premières chez des fabricants français. Nous n'utilisons que des produits de qualité : mousse, cuir, simili cuir, toile de store, tissu automobile... ». Chaque produit est adapté en fonction des conditions dans lesquelles il sera utilisé : la sellerie nautique



Luc Erkel

doit résister à l'eau, la sellerie médicale doit respecter les règles d'hygiène, la selle de moto doit résister aux intempéries, etc.

Des artisans passionnés

Chez Erkel, on aime le travail bien fait. « Nos ouvrages sont réalisés avec soin, ce qui leur permet

de résister au temps ». Si la sellerie est un métier qui s'essouffle, l'entreprise a l'avantage d'avoir peu de concurrence. « Il y a de moins en moins de clients, c'est pourquoi j'essaie d'être créatif pour faire perdurer l'activité. Je travaille beaucoup et je me remets tous les jours en question. Je cherche à développer de nouveaux produits. En ce moment, je travaille sur une nouvelle selle de moto ». Luc Erkel est confronté à la concurrence d'internet, « mais ce sont des produits de moins bonne qualité. Moi je ne vend pas ma marchandise, je vend mon savoir-faire et un service au client ».

Magali Santulli

Erkel Ets

75 rue de Belfort à Mulhouse
03 89 42 26 13 - info@erkel.fr
erkel.fr/



L'atelier



Réparation d'un airbag



L'entreprise confectionne aussi des bâches

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 518 473, n° LEI 969500JLUSZHZ99C4TD57 Dircom - 03/17

PRÉVENTION SANTÉ PRÉVOYANCE

Harmonie Mutuelle, 1^{re} mutuelle santé de France.
Découvrez nos solutions sur lasantegagnelentreprise.fr

DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR LES DIRIGEANTS ET LEURS SALARIÉS.

9 dirigeants sur 10 reconnaissent qu'il est du rôle de l'entreprise d'agir pour la santé de leurs salariés*. Harmonie Mutuelle propose une offre de prévention pour que « la santé gagne l'entreprise ».

- Diagnostic santé réalisé par un expert qui vous accompagne également dans la mise en place de plans d'action.
- Des boîtes à outils pour mener une campagne d'information auprès de vos salariés.
- Des ateliers-formations, animés par des experts sur des questions de santé (risques psychosociaux, risques routiers, sécurité...).

* Source: Observatoire Entreprise & Santé Harmonie Mutuelle - Viavoice 2016.

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

Fun'Ethic : produits cosmétiques bio

Fondée en avril 2012 à Sierentz par Martine Schmitt et Olaf Maurice, Fun'Ethic est une marque de cosmétiques naturels et biologiques. Les produits proposés s'inscrivent dans une dynamique de développement durable et responsable.

Respect des hommes et de l'environnement

Proposer des produits cosmétiques responsables, de qualité et made in France à des prix compétitifs, c'est ce qui a motivé Martine et Olaf voici 5 ans. « Nous sommes tous les deux issus du monde de la cosmétique. Nous avions des postes-clé dans des entreprises, mais nous n'y retrouvions pas nos valeurs. Des valeurs qui nous tiennent à cœur comme le respect des hommes et de l'environnement. Nous avons donc décidé de lancer notre propre société ». Une initiative qui a permis la création de deux emplois. Aujourd'hui, le couple travaille avec Laura et Perrine, respectivement chargées de la communication et du démarchage commercial en Alsace.

De la qualité à petits prix

« La vente de produits cosmétiques bios est de plus en plus courante, mais souvent à des prix élevés. Nous voulons commercialiser des produits accessibles à tous ». Aucun des produits de Fun'Ethic ne dépasse les 12 €. « Pour proposer des tarifs abordables, nous comprimons nos marges. C'est d'ailleurs pour cela que nous commercialisons nos produits via la grande

distribution. Les pharmacies, parapharmacies ou magasins spécialisés ont des marges de vente trop élevées ». Fun'Ethic a pour originalité de décliner ses différents produits par tranche d'âge : Être ado, Avoir 20 ans et Avoir 30 ans, ainsi que des savons surgras et des carrés magiques, lingettes lavables et réutilisables.

Des produits certifiés sur toute la chaîne de fabrication

Le couple l'assure : « Par respect pour nos clients, les prix réduits n'altèrent en rien la qualité de nos cosmétiques ». Les produits sont certifiés Ecocert, labellisés Cosmebio et portent la mention Slow Cosmétique. « C'est un gage de confiance et de qualité pour les consommateurs ». Martine et Olaf rédigent eux-mêmes le cahier des charges de leurs produits et financent les matières premières. « Dans la mesure du possible, nous utilisons des ingrédients issus de l'agriculture biologique et du commerce équitable ». Ils sous-traitent ensuite à leurs partenaires la fabrication des produits. La protection de l'environnement est au cœur des préoccupations durant tout le processus de création. « Nos emballages sont 100% recyclables ».



Fun Ethic propose actuellement treize produits différents



Olaf Maurice et Martine Schmitt

Partenariats locaux et éthique sur toute la chaîne

Si les flacons d'emballage proviennent d'Italie, les produits Fun'Ethic sont à 100% fabriqués en Alsace. « Nous privilégions les partenariats régionaux à tout prix ». Les soins sont fabriqués à Hœrdt, les Carrés Magiques à Colmar, les savons à Strasbourg, les étiquettes sont imprimées à Illkirch-Graffenstaden, le graphisme est réalisé par une agence mulhousienne... Les matières premières, elles, ne viennent pas toutes de France, mais elles y sont transformées. Les parfums proviennent de Grasse. « Et la logistique de distribution est confiée à l'ESAT de Bartenheim », concluent les dirigeants.

Le choix de la transparence

Sur le site internet de Fun'Ethic, le consommateur peut accéder à des informations telles que l'identité des associés, la répartition du capital, la rémunération des salariés, la composition du prix de vente, les ingrédients utilisés dans les produits etc. Une manière d'établir un lien de confiance avec la marque. « Nous encourageons les clients à être exigeants avec ce qu'ils achètent. Ils doivent savoir ce que c'est et d'où ça vient.

Cette transparence nous permet de véhiculer des valeurs fortes. Nous montrons aussi que c'est possible de faire du bio à petits prix ».

Une notoriété grandissante

En Alsace, les cosmétiques Fun'Ethic sont par exemple distribués au Leclerc de Saint-Louis, à l'Hyper U de Sierentz, au Cora de Dornach. « Nous venons d'être référencés par Auchan au niveau national ». Le couple exporte ses produits en Belgique, Luxembourg, Roumanie ou Bulgarie. « Nous avons aussi un site de vente en ligne ». En 2015 et 2016, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 220.000 €. « Cette année, nous avons ouvert trente nouveaux points de vente en plus des 120 points chez Auchan. Nous prévoyons une augmentation de notre chiffre d'affaires de 20% ». Pour 2018, le couple réfléchit au développement de nouveaux produits.

Magali Santulli

Fun'Ethic

2 rue du maréchal Joffre à Sierentz
06 86 63 02 81
macommande@fun-ethic.fr
www.fun-ethic.fr

Kintz Collection : un repreneur heureux

Philippe Weiss, par ailleurs patron de Meubles Brayé à Dannemarie et Cuisines Brayé à Waldighoffen, vient de reprendre le magasin de mobilier design Kintz Collection à Mulhouse. Un beau défi et une nouvelle stratégie pour cette enseigne.

« Kintz Collection est le point de vente premium de notre petit groupe de magasins ! », se réjouit Philippe Weiss à 15 jours de l'ouverture, en plein chantier de rénovation du point de vente mulhousien. En plus de la reprise du fonds de commerce, Brayé investit environ 100.000 euros dans la rénovation totale du magasin, des sols au plafond, électricité, etc. pour une inauguration prévue le 28 septembre. « Cette reprise a été rendue possible grâce à nos banques qui suivent le groupe depuis de nombreuses années ». Il est vrai que depuis la reprise des enseignes par Philippe Weiss, Brayé a optimisé son magasin de Dannemarie, créé le point de vente de Waldighoffen et doublé ses effectifs en passant de 8 à 16 personnes.

Une reprise avec des bases solides

Le jeune repreneur a construit son expérience dans les magasins Brayé de mobilier puis de cuisines haut de gamme. La vente et le conseil à une clientèle exigeante et plutôt haut de gamme, il connaît. De plus, il a suivi voici quelques années la formation de l'Ecole des Managers à Mulhouse, où l'on acquiert une vision transversale complète de l'entreprise. Lorsque l'opportunité se présente de reprendre le magasin de Christian Kintz, il a mesuré très vite les acquis de son expérience par rapport à celles à acquérir : « Sur le plan logistique : dépôt, camions, montage, c'était acquis. Le métier du conseil et de l'installation de mobilier à domicile,

nous connaissons aussi. En plus, nous avons le savoir-faire en matière de cuisines ». D'où l'idée à Mulhouse d'adoindre au mobilier et à la déco, la vente de cuisines à installer.

Partenariat Barrisol et deux embauches

Le savoir-faire que l'entreprise a dû acquérir est celle de l'installation de toiles tendues Barrisol décoratives complexes, avec insertion d'isolant phonique, lumières, etc. « L'équipe de montage a suivi une formation Barrisol, ce qui nous permet aujourd'hui de proposer des concepts décoratifs complets avec sols, murs, mobilier, luminaires, déco et cuisine ». Passionné par le design haut de gamme, mais sans expérience professionnelle de cette niche de marché, Philippe Weiss a de son côté réussi à convaincre ses fournisseurs prestigieux - en majorité italiens - de maintenir leur confiance. « Avec Christian Kintz qui nous accompagne jusqu'à la fin de l'année dans cette reprise, nous assurons une vraie continuité dans l'offre des meilleures références de designers au monde », assure le dirigeant. Et ce, en étendant notamment l'offre de luminaires.

Nouvelle équipe, nouvelle communication

L'enseigne a recruté une spécialiste des cuisines haut de gamme ainsi qu'une décoratrice d'intérieur diplômée. Par ailleurs, Kintz Collection



Philippe Weiss

a créé ses nouveaux outils de communication avec le développement d'un site internet créé par Tack Tack et une identité graphique conçue par Jean-Luc Heidrich.

Actuellement, Philippe Weiss est encore à la recherche d'un bras droit, un(e) DAF (Directeur administratif et financier) qui pourrait le seconder au niveau du groupe, notamment pour qu'il puisse se consacrer pleinement au management et au développement.

Béatrice Fauroux

Kintz collection

8 Passage de l'Hôtel de Ville à Mulhouse
03 89 46 18 17
www.kintz.eu

10h30-12h00 / 14h00-19h00

Première Place, un spécialiste pour votre stratégie e-marketing

Première Place est une agence d'e-marketing située au Parc des Collines à Mulhouse. Elle a été fondée en 2006 par Olivier Zeller et son fils, Morgan. Au départ spécialisée dans le référencement web, elle a élargi sa gamme de prestations.

L'activité historique de Première Place est le référencement web. « J'ai été le premier référencement professionnel en Alsace, indique Olivier Zeller, gérant de la SARL Première Place. Nous avons commencé à travailler pour Activis, puis notre activité a vraiment décollé en 2008, lorsque nous avons eu nos premiers clients ».

Toutes les prestations pour booster l'entreprise sur le web

Aujourd'hui, Première Place propose différentes prestations pour donner à ses clients de la visibilité en ligne en s'adaptant à leurs besoins, en mettant en place une stratégie marketing et définissant avec eux des objectifs commerciaux : référencement naturel et payant, rédaction web, réseaux sociaux, e-mailing, logo, annonce publicitaire... « Nous réalisons aussi des vidéos qui ont vocation à être mises en ligne. Nous sommes en mesure d'offrir aux PME tout ce dont elles ont besoin pour générer du trafic sur leurs pages internet ».

16 salariés avec Oboqo

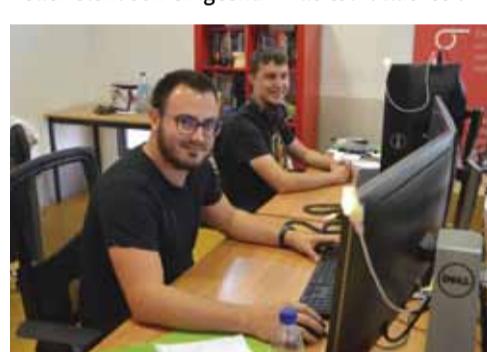
En 2012, l'agence web Oboqo est créée, Olivier Zeller étant son dirigeant. « Elle est rattachée à

Première Place, mais propose des services web plus classiques, notamment la création de sites internet ». La mission d'Oboqo est d'assurer aux TPE une présence efficace dans l'espace numérique et d'offrir une expérience utilisateur optimale.

Oboqo propose également l'élaboration de chartes graphiques ou l'hébergement de sites. Première Place et Oboqo comptent à elles deux seize salariés. Deux autres sont en cours de recrutement.

Une agence de proximité

Au fil des années, Première Place a su se développer et se faire un nom dans le paysage numérique. « Cette année, nous comptions 125 clients, dont une centaine avec qui nous avons déjà collaboré ». Parmi les clients de l'agence on peut citer Rector, Beauvillé, la CCI, les Domaines Schlumberger, la Ville de Mulhouse... « Nous restons dans un rayon de deux heures autour de Mulhouse pour pouvoir organiser des réunions chez n'importe lequel de nos clients sans que cela ne prenne la journée. Nous y gagnons en efficacité ».



Une agence formatrice

Première Place accueille régulièrement des stagiaires. Il faut savoir que l'agence a participé à la création de la licence professionnelle Référencement et Rédacteur Web à l'IUT de Mulhouse. « Elle est unique en France. J'y ai été enseignant à mi-temps pendant six ans. Nous sommes devenus organisme de formation agréé et d'année en année, nous avons gardé des apprentis accueillis en stage ». Pour la première fois, 2017 a vu l'embauche d'administratifs au sein de l'agence. « Nous avons à présent une assistante de direction et un manager administratif pour gérer la comptabilité, les ressources humaines, etc. »

Ouverture en Suisse

Pour Olivier Zeller, la longévité de l'agence tient à sa double compétence. « Nous opérons sur le web, mais nous pouvons aussi faire du print ». Première Place réalise un chiffre d'affaires de 600.000 €/an. « Nous sommes bénéficiaires depuis plusieurs années déjà ». Première Place va prochainement ouvrir une agence à Berne. « C'est en cours de signature. Nous sommes six associés à y travailler. Nous aimerais nous spécialiser dans le service aux ONG, même si, bien sûr, nous ne travaillerons pas uniquement avec elles ».

Déménagement au KMØ en 2018

L'agence intégrera par ailleurs 300 m² de bureaux au KMØ en septembre 2018, Olivier Zeller étant l'un des associés à l'origine de ce



Olivier Zeller

projet. « Nous devrions être la seule agence web et d'e-marketing des lieux. Nous y aurons une excellente visibilité. Nous espérons développer des liens avec les start-up et entreprises qui s'y installeront et pourquoi pas, leur proposer nos services ». Olivier Zeller se réjouit de ce déménagement. « En matière d'économie numérique, Mulhouse et le KMØ vont devenir des lieux emblématiques. C'est là que tout va se passer ».

Magali Santulli

Première Place
27 rue Victor Schoelcher à Mulhouse
03 89 60 71 61
www.premiere-place.com



LCR MULHOUSE
03 89 42 89 74



2007 - 2017

Bienvenue dans nos nouveaux locaux maintenant au N°8 de l'Avenue de Bruxelles (Parc des Collines II de Didenheim)



Promotion & Construction clé en main en immobilier d'entreprise...

Immeubles tertiaires,
villages d'entreprises,
locaux d'activité,
plateformes logistique, transport & messagerie,
sites industriels (y compris agro-alimentaire),
pôles médicaux,
hôtels,
réhabilitations...

...pour tous vos projets de 200 à 50 000m²



Retrouvez également nos équipes locales à :
Strasbourg (siège), Lille, Metz, Besançon, Lyon, Annecy,
ainsi qu'à Dijon & Nancy nos 2 nouvelles agences !



Superba : des travaux pour moderniser la production

Superba, située en entrée de ville de Mulhouse juste après le Kinépolis, fabrique des machines pour l'industrie des tapis et des moquettes. Le marché se portant bien - le carnet de commandes de Superba est bouclé jusqu'à l'été 2018-, l'entreprise s'est lancée dans des travaux pour moderniser ses outils de production.

Leader sur son marché

Superba est spécialisée dans la fabrication de machines destinées au traitement thermique des fils, eux-mêmes utilisés dans la confection des tapis et des moquettes. « Nous sommes leader mondial dans ce domaine, indique Pierre Henry, directeur général. Selon les années, nous possédons entre 60 et 80% de parts du marché mondial ». Cent-cinquante personnes travaillent dans l'entreprise qui génère un CA de 30 à 50 millions d'euros/an.



Pierre Henry

Moderniser la production

Cinq millions d'euros ont été investis dans les travaux actuellement en cours, soit un nouveau bâtiment sur 2.500 m². « Le but est de pouvoir continuer à rivaliser avec la concurrence en optimisant notre mode de production. C'est un investissement innovant qui concerne la partie montage des machines. Par exemple, nos techniciens doivent actuellement se déplacer sans cesse pour aller chercher des pièces. Demain, les pièces viendront à eux, pour plus de confort et un gain de temps ».

Un an de travaux

Les travaux ont commencé au printemps 2017. « Nous avons dû obtenir l'accord des Bâtiments de France, car nous sommes sur un site classé. En premier lieu, un hangar et de vieux bâtiments ont été détruits (voir ci-dessous). Certains n'étaient plus utilisés depuis un moment ». La phase de terrassement étant achevée, c'est au tour du montage de la nouvelle charpente métallique. « Le gros œuvre sera achevé en octobre. Il faudra ensuite installer les nouveaux équipements, les régler, former les techniciens... Nous entrerons en production en avril 2018 ».

Avec le soutien des collectivités

La région Grand Est a soutenu le projet de Superba en lui versant 200.000 € d'aide. « Nous avons également eu le soutien de la municipalité. Elle nous a par exemple donné un coup de pouce pour accélérer les délais d'obtention du permis de construire ». Superba a engagé la société Sedime pour coordonner l'ensemble des travaux. « Nous faisons intervenir sur ce chantier des entreprises comme Ferrari Démolition, Eurovia ou Holder ». Les nouvelles machines de production, elles, seront livrées par Egemin Automation.

Un bunker dans le sol !

Sur les six mois de travaux de gros-œuvre prévus, à peine une semaine de retard a été prise. « A noter que nous avons trouvé, en creusant, un bunker datant de la Seconde Guerre Mondiale. Dans une des pièces se trouvait le bureau du chef de la défense aérienne allemande ». Pour ne pas être gêné par cette construction, Superba a décidé de raccourcir d'un mètre le nouveau bâtiment. « C'était la solution la moins onéreuse ».

Un investissement en deux phases

Les travaux engagés permettront de nouvelles embauches. « Notre objectif est à la fois de réduire les coûts de production et de gagner des parts de marché. S'il y a plus de commandes, il y aura des embauches ». Mais d'abord, l'entreprise lancera, dans un ou deux ans, une seconde phase de travaux. « Elle concernera cette fois la production de pièces. Car une autre partie de notre activité consiste à fabriquer des pièces mécaniques en acier pour les industriels. Nous avons déjà entamé la phase d'analyse de ce nouveau chantier. Là aussi, il s'agira de moderniser les outils de production ».

Magali Santulli

Superba

147 avenue Robert Schuman à Mulhouse
03 89 36 27 27
info@superba.fr
www.superba.com

Ferrari Démolition chez Superba

Ferrari Démolition est l'une des entreprises ayant participé au chantier de Superba. « Nous avons démoli un ancien hangar, détaille Aurélien Jeandel. Il a fallu curer, désamianter, désolidariser et démolir les superstructures, purger les fondations et rendre la zone exploitable pour permettre de reconstruire les nouveaux bâtiments ».



Six personnes en moyenne ont été mobilisées sur le chantier. « Une semaine a d'abord été nécessaire pour curer et désolidariser la structure. Si le chantier ne représentait pas de grandes difficultés, la désolidarisation était la seule partie un peu technique, car le bâtiment à détruire était collé à d'autres bâtiments à conserver ». Trois semaines d'abattage du bâtiment ont ensuite

été nécessaires, puis une semaine d'enlèvement des débris. « Nous avons entre autres extrait 2.500 tonnes de béton et 35 tonnes de ferraille ». Ce chantier de plus de 5.000 m² est un chantier-type pour l'entreprise de démolition. « Les travaux que nous avons réalisés tournaient autour de 100.000 €. C'est tout à fait dans la moyenne de ce que nous réalisons habituellement ».



Entreprise Ferrari, le spécialiste de la démolition

Ferrari Démolition est une entreprise familiale fondée en 1947 à Wittelsheim. Spécialisée dans la démolition, elle œuvre dans plusieurs branches : déconstruction, démantèlement, curage de bâtiments, désamiantage, déplombage, terrassement, sciage de béton ou encore, recyclage des déchets du BTP.

Le vent en poupe

Ferrari Démolition a été rachetée en 2006 par le groupe Colas. L'entreprise compte actuellement quatre-vingt salariés. En 2017, elle réalisera un chiffre d'affaires de 12,5 millions d'euros. « C'est 33% de croissance par rapport à l'année dernière, se réjouit Aurélien Jeandel, chef d'agence. Nous avons eu beaucoup de commandes et nous avons pu embaucher une quinzaine de personnes ». Si l'entreprise est basée à Wittelsheim, elle a ouvert il y a peu une agence à Reims. Une troisième est en développement à Metz. « Nous intervenons sur tous types de chantiers dans le quart Nord-Est de la France ».



Aurélien Jeandel

Des chantiers importants

Ferrari Démolition réalise entre 200 et 300 chantiers par an. « En ce moment, nous procérons à la déconstruction de 80.000 m² de bâtiments chez PSA ». L'entreprise peut aussi travailler sur des sites classés SEVESO avec risque chimique, tels que Cristal ou Borealis Pec-Rhin. Elle est également intervenue au Commissariat à l'Energie Atomique situé près de Reims. Pour Aurélien Jeandel, la multiplication des demandes vient du professionnalisme de l'entreprise. « Les clients nous font confiance. Nous connaissons notre métier. Nous possédons un savoir-faire qui fait notre réputation depuis plus de 40 ans ».

Un savoir-faire breveté

« Nous avons breveté une des quatre techniques de démolition existantes dans ce domaine : la technique de vérinage. Elle a été imaginée et conçue par Dominique Ferrari lui-même dès la fin des années 1990 ». Cette technique consiste à installer des vérins hydrauliques sur un niveau stratégique du bâtiment. La poussée de ces vérins permettra de décaler le centre de gravité de quelques centimètres de la partie supérieure qui viendra s'effondrer sur la partie inférieure. « Nous pouvons modéliser cette démolition ou l'assimiler à l'effondrement d'un château de cartes ».

Le centre de recyclage

Sur 100.000 m² de terrain, l'entreprise pratique le recyclage des déchets issus des démolitions. « Nous recyclons nos propres déchets, mais particuliers comme professionnels peuvent venir y déposer leurs déchets ». Au total, 100.000 tonnes de déchets sont recyclés chaque année. Pour cela, Ferrari Démolition a reçu en juillet la certification Qualirecycl'BTP. « Nous sommes également engagés dans la valorisation des matériaux

anciens que nous vendons pour qu'ils soient réemployés ». Cette démarche écologiquement responsable rapporte environ 100.000 € par an.

Recyclage à 99%

L'entreprise souhaite rester un précurseur dans son domaine. « Dès 1992, nous avons reçu le Prix de l'Environnement pour l'Industrie. A l'époque, le recyclage n'était pas autant au cœur des préoccupations ». La loi prévoit que pour 2020, 70% des déchets du BTP devront être valorisés, contre 63% aujourd'hui. « On peut dire que nous avons obtenu notre certification Qualirecycl'BTP avec trois ans d'avance. En étant capables de recycler 99% de nos déchets, nous sommes bien au-delà de ce qui est demandé ».

Une entreprise en avance

Ferrari Démolition s'est fixé un objectif pour les années à venir : augmenter ses recettes d'un million d'euros par an. « Nous voulons développer notre activité recyclage, et pour cela engager des travaux fin 2017-début 2018, qui seront financés en partie par l'Ademe. Par ailleurs, avec Fessenheim, pourquoi ne pas étendre notre savoir-faire au démantèlement nucléaire ? Nous visons aussi une spécialisation dans le traitement contre la méruse ». Une entreprise en fort développement et qui explore toutes les niches de son marché.

Magali Santulli

Ferrari Démolition
9 rue de l'Industrie à Wittelsheim
03 89 55 07 07
www.ferrari-demolition.fr

Un projet de Maison de l'Autisme à Mulhouse

Gaël Le Dorze, autiste Asperger qui habite à Mulhouse, est à l'origine d'un projet de "Maison de l'Autisme à Mulhouse", pour offrir aux adultes autistes un lieu accueil permanent, ouvert et convivial. Cette proposition innovante en Sud-Alsace, portée par une association d'autistes, est à la recherche de fonds privés et publics pour pouvoir se concrétiser.

« J'ai découvert que j'étais autiste à l'âge de 30 ans et depuis je m'investis pour aider mes semblables dans des associations et dans mes activités professionnelles. Pour les aider à les sortir de leur isolement, je souhaite créer avec un collectif d'autistes un lieu d'accueil permanent axé sur les pratiques artistiques », annonce Gaël le Dorze, devenu, après avoir été enseignant, spécialiste de l'autisme et conseil auprès d'adultes. Il est aujourd'hui le chef de projet de l'association de la MAM, en cours de constitution.

Ce lieu d'accueil et d'accompagnement des adultes autistes, ainsi que de création artistique, répond au besoin de ces personnes de sortir de chez eux, tout en offrant un environnement qui leur soit adapté. « Les autistes sont hypersensibles au bruit, aux lumières crues, et ont besoin de calme pour pratiquer leur activité. La plupart ont un véritable talent artistique, mais sans pouvoir le partager avec d'autres », indique Gaël le Dorze. Par ailleurs, ils ont de réelles difficultés à nouer des relations sociales et cette Maison aurait pour objectif de créer des liens entre personnes ayant les mêmes difficultés, grâce à des ateliers créatifs.

Béatrice Fauroux



Gaël Le Dorze

Gaël le Dorze, président de l'association MAM
Educateur en libéral
06 84 53 30 01
www.un-cerveau-a-construire.fr
gael.ledorze@gmail.com
maisonautismemulhouse.fr



Comportement des Asperger au travail

Les autistes adultes sont nombreux : 1% de la population, ce qui représente un potentiel de 2.500 personnes sur l'agglomération mulhousienne. Certains présentent des capacités intellectuelles hors normes qui attirent les entreprises ayant besoin de personnel dans des domaines pointus (informatique, recherche, création artistique). Lorsque la compétence d'un adulte Asperger rencontre le besoin d'une entreprise, c'est une véritable chance pour les deux. Les Asperger sont des employés consciencieux et précis, qui restent à leur poste de travail sans bavarder (il ne savent pas le faire) et respectent la hiérarchie... En revanche, comme il méconnaissent les codes sociaux, ils ne sont pas très diplomates, ne supportent pas de travailler en open space et tolèrent mal le dérangement ou les changements de programme. Souvent reconnus handicapés, ils travaillent rarement, ce qui est dommage pour eux autant que pour les entreprises.

LÀ OÙ LE TRAVAIL RÉUNIT LES HOMMES,
LINK GROUP RESSERRE LES LIENS.
INTERIM • RECRUTEMENT • PORTAGE SALARIAL • FORMATION • EXECUTIVE SEARCH • JOB BOARD

LINK GROUP
LE PLUS COURT CHEMIN VERS LA COMPÉTENCE

GEZIM
L'INTERIM DE A À ZEN

Le réseau d'agences d'emploi qui accompagne ses clients sur l'ensemble des besoins en travail temporaire spécialisé sur les métiers de l'Industrie et du Bâtiment.

Votre contact sur Mulhouse :
GEZIM MULHOUSE - Claire Pontané - 6C Place de la paix BP3065 - 68100 Mulhouse
Tél. 03 89 60 44 50 - Fax 03 89 59 46 44 - cpondane@gezim.fr

L'OFFRE RH
LE PLUS COURT CHEMIN VERS LA COMPÉTENCE

RECRUTEMENTS CDI/CDD ACCOMPAGNEMENT RH MOBILITÉ CONSEIL

3 cabinets de conseil en recrutement et développement des ressources humaines sur Strasbourg, Mulhouse et Metz

Votre contact sur Mulhouse :
L'OFFRE RH MULHOUSE - Sébastien Fuchs - 20b rue de Chemnitz - 68200 Mulhouse
Tél. 03 89 56 15 41 - sbastien.fuchs@loffre-rh.fr

Des besoins matériels concrets

Un chef d'entreprise mulhousien a prêté un local de 150 m² en entrée de ville pour démarrer l'activité, ainsi qu'une base de mobilier (tables, chaises).

La MAM a aussi des besoins en équipement :

- un salon d'accueil,
- un petit comptoir et de la vaisselle pour créer une cafette,
- un distributeur de boissons,
- du mobilier de cuisine et de l'électroménager,

- du matériel de création artistique (chevalets, peinture, craies, blocs de papier...),
- du matériel de jardinage, pour cultiver un potager sur le pré jouxtant le local.

Les dons en matériel peuvent faire l'objet d'un contrat de mécénat.

Centre de Réadaptation de Mulhouse : accompagner le retour à l'emploi

Créé en 1946 par Marguerite Mutterer, le Centre de Réadaptation de Mulhouse avait pour vocation à aider les mutilés de guerre à retrouver un travail compatible avec leur handicap. Aujourd'hui, le CRM est aussi devenu un centre de soins, mais sa mission première n'a pas changé : accompagner les projets professionnels de personnes en réadaptation.

Le plus grand centre de formation français pour les personnes handicapées

Le Centre de Réadaptation de Mulhouse propose deux types de services : l'orientation et la formation professionnelle d'un côté, des soins de réadaptation de l'autre. « Les soins ont été ajoutés dans les années 1970, indique Tom Cardozo, directeur des ressources humaines. On appelle cela des soins de suite et de réadaptation. Nous traitons des personnes cérébro-lésées, des blessés médullaires et les traumatismes orthopédiques. Nous pratiquons la rééducation cardiaque et nous proposons des programmes post-cancer ». Côté formation, « nous sommes le plus grand centre de formation de France pour les personnes en situation de handicap ».

Une trentaine de formations différentes

Le CRM peut accueillir 416 stagiaires à la fois. « Pour intégrer nos formations, il faut être reconnu travailleur handicapé. La Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH) délivre cette reconnaissance, avant d'orienter les stagiaires chez nous ». Le CRM propose une trentaine de formations différentes. « Cela peut être dans le bâtiment, le tertiaire, l'informatique. Nous formons des aides-soignants, des agents de sécurité... Nous proposons les mêmes formations qu'un centre classique. La différence est qu'une équipe pluridisciplinaire entoure nos stagiaires en fonction de leurs besoins et difficultés ». En appui des formateurs, des psychologues, neuropsychologues, assistants sociaux, ergothérapeutes, médecins ou infirmiers.

Délivrance d'un diplôme

A l'issue de la formation, les stagiaires passent un examen délivrant un diplôme d'état. « L'objectif est de leur permettre un retour à l'emploi. Nous formons du niveau CAP au niveau ingénieur ». Le CRM propose aussi des pré-orientations. « Il s'agit d'un programme d'analyse. Certaines personnes viennent nous voir sans vraiment avoir de projet professionnel. Le but est d'en construire un avec elles pour leur permettre d'intégrer ensuite une formation ». Les formations qualifiantes peuvent durer jusqu'à seize mois.

Un service aux entreprises

Durant la formation, des stages en entreprise sont effectués. On peut citer PSA, Bihor ou Sogeti. Mais les TPE sont aussi concernées. S'il le souhaite, un stagiaire peut réaliser sa formation pratique de seize mois dans une petite entreprise si celle-ci lui offre la possibilité de mettre en œuvre ses compétences. En plus de n'avoir aucun frais à débourser - les stagiaires sont rémunérés par la Région - l'entreprise bénéficie d'une ressource professionnelle supplémentaire, car



Tom Cardozo

le stagiaire est opérationnel dès le premier jour. Une entreprise peut accueillir un ou plusieurs stagiaires selon ses possibilités d'intégration. C'est ainsi l'occasion de changer le regard sur le handicap auprès des autres salariés. Parmi les centaines d'entreprises recevant des stagiaires, trente-quatre ont signé une convention. Elles interviennent au CRM lors des formations, simulent des entretiens d'embauche avec les stagiaires ou font partie du jury d'examen.

Développement d'une offre de service aux entreprises

Le CRM souhaite aider les entreprises sur le plan du handicap. « Nous leur proposons par exemple un bilan de compétence. Si un salarié rencontre des difficultés sur son poste de travail, nous analysons ses perspectives d'évolution ou de reclassement dans son entreprise ou en dehors. Ou alors, si un salarié voit venir ou s'aggrave un problème de santé, nous établissons un état des lieux de ses conditions de travail. Nous aidons à adapter le poste si nécessaire ».

Des résultats positifs

Chaque année, 350 personnes sortent diplômées du CRM. Une fois le diplôme en poche, 65 à 70% trouvent une solution d'emploi dans les six mois. « Le handicap est l'une des premières causes de discrimination à l'embauche. Malgré cela, une grande partie de nos stagiaires retrouve rapidement du travail. C'est très positif ». Pour Tom Cardozo, cela s'explique : « Nos formations sont variées. Nous en supprimons et en créons d'autres afin de les adapter aux besoins du marché de l'emploi. Nous avons des partenariats avec de nombreuses entreprises du Grand Est, mais aussi dans toute la France. Enfin, les stagiaires bénéficient d'un encadrement de qualité ».

Magali Santulli

Centre de Réadaptation de Mulhouse
57 rue Albert Camus à Mulhouse
03 89 32 46 46
www.arfp.asso.fr

50 bougies pour la Confiserie Caprices

La Confiserie Caprices à Mulhouse, c'est une histoire de famille. Elle a été fondée il y a 50 ans par Julien et Monique Brunstein. Aujourd'hui, c'est leur fille cadette Sandrine Gurrieri-Brunstein qui a repris les rênes de l'entreprise.

Le chocolat, une affaire de famille

Dans la famille Brunstein, le chocolat est une véritable passion. « Je suis née au-dessus de la confiserie, raconte Sandrine. C'est ma maison ici. J'ai grandi avec les odeurs de chocolat. Dans la



La confiserie compte trois vendeuses

famille, nous y sommes tous accros. Mes parents ont plus de 80 ans, et ils continuent de manger du chocolat tous les jours ! ». Une fois les époux Brunstein en retraite en 2000, leur fille aînée Chantal et son mari ont repris l'affaire jusqu'en 2016. Une fois en retraite à leur tour, la sœur cadette Sandrine et son mari ont pris le relais.

Un artisan chocolatier et confiseur

Quatre chocolatiers-confiseurs travaillent chez Caprices. « Nous réalisons des pièces en chocolat et des petits fours ». La confiserie propose tout au long de l'année une gamme de 47 chocolats différents, dont les pralinés ou les truffes, des chocolats traditionnels indémodables. En plus, la confiserie propose des pièces à thème, selon les fêtes ou périodes de l'année : Rentrée des classes, Halloween, Saint-Nicolas, etc. En été, Caprices

propose ses "gourmandises". La confiserie se fournit en chocolat chez le fabricant suisse Barry Callebaut. « Nous le recevons sous forme de plaques de 5kg et le travaillons pour lui donner sa forme, puis nous procédons au fourrage ».

Une clientèle professionnelle diversifiée

Au bout de 50 ans d'existence, la chocolaterie est restée fidèle à elle-même et à son savoir-faire, et approvisionne une dizaine de pâtisseries de la région. « Nous conservons dans nos matières premières ce qui marche le mieux, et agrémentons cette base avec les nouvelles créations thématiques ». Outre la confiserie à Mulhouse, Caprices commercialise ses produits partout en France. « Nous sommes semi-grossistes. Nos chocolats peuvent se vendre à Paris comme à



Sandrine Gurrieri-Brunstein

Troyes, mais pas sous notre nom ». Caprices fournit aussi des chocolats et petits fours pour des cocktails.

Magali Santulli

Confiserie Caprices
36 rue des Boulanger à Mulhouse
03 89 45 42 80
info@chocolats-caprices.fr
www.chocolats-caprices.fr

Traiteur Kessler, déjà 5 ans

Romaric Kessler a créé son activité de traiteur à Riedisheim voici 5 ans, a créé plusieurs emplois et compte de belles références parmi sa clientèle.

Après avoir travaillé 4 ans chez Bringel et 4 ans chez Simon, deux références parmi les traiteurs du Sud-Alsace, Romaric Kessler s'est installé à son compte, pour proposer des prestations de traiteur, service et décor de table. Ses ateliers sont optimisés pour un travail efficace, avec du matériel performant. Aujourd'hui, il emploie trois personnes en CDI et de nombreux extras selon les commandes en cours. « Notre force est de nous adapter au budget et aux demandes de la clientèle, nous pouvons fournir un buffet bio, campagnard ou gastronomique selon la demande, ou servir à table de 10 à 600 personnes », indique Romaric Kessler, qui se fournit le plus possible auprès de fournisseurs locaux ainsi qu'à la Sapam. Parmi

ses spécialités, Kessler propose son foie gras et son saumon fumé maison, et fabrique tous ses desserts. 40% de l'activité concerne les buffets et 60% les repas cuisinés complets.

Communiquer, communiquer...

Sa clientèle se compose pour un tiers de mariages, un tiers de professionnels en entreprise, et le reste d'associations ou de clients institutionnels, dans un rayon de 30 minutes autour de Riedisheim. « Nous sommes notamment très présents au Palais des Sports, pour les cocktails de différents clubs, ainsi qu'à la Chambre des Métiers, pour laquelle nous sommes en appel d'offres. Pour nous il est important de rester un traiteur de proximité », explique le

dirigeant qui souhaite développer davantage la clientèle des agences événementielles. Ce passionné de cuisine qui avoue ne plus passer qu'un tiers de son temps en atelier invente régulièrement des recettes nouvelles.

En tant que manager, il se consacre de plus en plus au développement de son entreprise, en particulier à la communication. Salons du mariage à Colmar et à Mulhouse, participation à des manifestations professionnelles et site internet bien référencé donnent de bons résultats. « Nous sommes une entreprise de proximité et avons encore bien du potentiel devant nous », se réjouit-il.

Béatrice Fauroux



Traiteur Kessler
1 rue du Commerce à Riedisheim
03 69 58 15 09
www.traiteur-kessler.fr

**À CE PRIX-LÀ,
OFFREZ-VOUS LE LUXE
DE L'ESSAYER**

ŠKODA SUPERB COMBI BUSINESS

À partir de **299€** TTC/mois[®] sans apport

OFFRE PRO MAINTENANCE⁽²⁾ VÉHICULE DE REMplacement⁽³⁾ PERTE FINANCIÈRE INCLUSE⁽⁴⁾

OFFRE DÉCOUVERTE
LLD SUR 13 MOIS /SANS APPORT

CONFORT : Caméra de recul
SÉCURITÉ : Phares avant bi-xénon
TECHNOLOGIE : GPS et système Bluetooth®

Modèle présenté : Superb Combi Business 2.0 TDI 150 ch en DSG avec options : 13 loyers de 299 €. (1) Offre de location longue durée sur 13 mois et 20 000 km avec Maintenance, Véhicule de remplacement et Perle financière incluse du 01/07/2017 au 31/12/2017 pour une Superb Combi Business 2.0 TDI 150 ch DSG Offre réservée à la clientèle professionnelle (hors Loueurs et Flotte), chez tous les Distributeurs ŠKODA présentant ce financement sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 avenue de la Demi-Lune - 95700 Roissy-en-France - RCS Pontaise 451 616 904 - Mandataires d'assurance et d'intermédiaire d'assurance n° ORIAS 08 040 267 (www.orias.fr). (2) Contrat de Maintenance et d'Entretien : les services sont assurés par Volkswagen Bank GmbH. (3) Véhicule de remplacement immédiatement disponible dans les délais convenus et certificat d'assurance délivré par l'intermédiaire d'Europ Assistance France. (4) Perle financière obligatoire incluse dans les loyers soumise auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles - Société d'assurance mutuelle, S.A au capital de 23 601 857 €. RCS Nanterre 451 366 405. Cedex 9. Entreprise régie par le code des assurances. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, de Volkswagen Bank. Volkswagen Group France - Division ŠKODA - 02600 Villers-Cotterêts - RCS Soissons B 602 025 538.

ŠKODA recommande Castrol EDGE Professional.
Consommations mixtes de la gamme SUPERB (l/100 km) : 3,9 à 7,2. Émissions de CO2 (g/km) : 101 à 164.

PASSION AUTOMOBILES
17 Rue de Londres - 68110 ILLZACH
Tél. : 03 89 31 09 20

PASSION AUTOMOBILES • BUSINESS SOLUTION •

Joindre un conseiller
03 89 312 367
contact-entreprise@passionautomobiles.fr
Du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 14h à 19h

CESI
entreprises
L'ÉCOLE DES MANAGERS

Devenez le chef de projet Lean de votre entreprise

Production
Maintenance
Amélioration continue
Logistique
Méthodes

afao
ISO 9001
Qualité
OPQF
Datadock

Produire de l'électricité verte avec HydroAlsace

Depuis 15 ans, l'entreprise basée à Wittenheim opère dans les énergies renouvelables grâce aux panneaux solaires photovoltaïques. Elle se maintient dans un secteur difficile.

Clientèle professionnelle à 70%, fabrication alsacienne

HydroAlsace a été co-fondée par Stéphane Klein et Yanek Hefting. « Nous avions pour ambition de conjuguer une activité économique rentable à une action en faveur de l'environnement », raconte Stéphane Klein. L'entreprise, que Yanek Hefting a depuis quitté, compte six salariés. « Nous sommes à la fois bureau d'études et installateur de panneaux solaires ». HydroAlsace intervient chez les professionnels et les particuliers. « Pour les professionnels, différents profils font appel à nos services : agriculteurs, collectivités, industries... 70% de notre chiffre d'affaires est réalisé grâce aux professionnels ». L'entreprise se fournit principalement en panneaux solaires chez le fabricant Voltec Solar à Molsheim.

Parvenir à l'autoconsommation

HydroAlsace se veut être une entreprise réactive : « Comptez en moyenne deux mois entre la prise de contact et la fin du chantier ». De plus en plus fréquemment, les clients installent des panneaux solaires dans un but

d'autoconsommation (ils ne revendent pas l'électricité à EDF, mais leur production vient en déduction de leur consommation). « Ils sont dans une démarche d'autonomisation électrique progressive. Avoir une indépendance énergétique leur permet de moins subir la hausse des prix ». HydroAlsace engage systématiquement une phase de discussion avec ses clients. « Nous les interrogeons pour comprendre leurs besoins, évaluer leur consommation électrique et nous leur proposons une installation adaptée à leur budget ». Stéphane Klein observe une demande croissante. « Nous avons augmenté de 30% notre chiffre d'affaires par rapport à 2016 ».

Retour sur investissement en 10 ans

Grâce à une réduction de la facture d'électricité, l'installation des panneaux solaires est rentabilisée en moins de dix ans. « Les panneaux produisent en deux-trois ans l'énergie nécessaire à leur fabrication. La qualité des matériaux leur permet d'être opérationnels pendant 30 à 40 ans ». HydroAlsace réalise auprès de ses clients un suivi tout au long du cycle de vie des panneaux solaires. « Si l'un d'eux fait défaut, nous nous



Jordan Itty, un salarié (à gauche) et Stéphane Klein, gérant et fondateur d'HydroAlsace (à droite)

chargeons de le remplacer. Voltec Solar assurant un SAV rapide et efficace, nous pouvons remonter un nouveau panneau en trois jours ». Lorsque le panneau arrive en fin de vie, HydroAlsace vient le récupérer. « La main d'œuvre est payante, mais nous recyclons ensuite le panneau gratuitement ». L'entreprise est certifiée QualiPV, c'est-à-dire qu'elle est reconnue garante de l'environnement.

Une entreprise multi-casquettes

HydroAlsace peut assurer la maintenance des panneaux photovoltaïques, même si elle ne les a pas installés elle-même. Stéphane Klein espère commercialiser dans un futur proche des panneaux solaires avec un système de stockage. « Pouvoir stocker l'énergie, c'est l'avenir ! Si

c'était le cas, on pourrait fonctionner avec son électricité même pendant la nuit... ». En plus de l'installation de panneaux solaires, l'entreprise pratique de la rénovation de moulin de centrales hydroélectriques. « Nous n'en installons pas, mais nous accompagnons les clients dans le lancement de leur projet ». C'est en raison de cette souplesse, ainsi que de la qualité de ses produits et conseils que cette entreprise a su se maintenir dans un secteur où beaucoup d'acteurs ont disparu ces dernières années.

Magali Santulli

HydroAlsace
3 rue du Maine à Wittenheim
09 81 64 53 99 - contact@hydroalsace.com
www.hydroalsace.com

PTM Sécurité, le serrurier qui vous offre plus de sérénité

Créée en 1969, PTM Sécurité est spécialisée en serrurerie, métallerie et quincaillerie. Cette entreprise au service des particuliers et des professionnels compte dix salariés et est dirigée par Patrick Schwob qui a racheté l'affaire il y a quinze ans.

Plus de 30.000 références

PTM Sécurité a d'abord ouvert un magasin au centre-ville de Mulhouse. Il y a neuf ans, l'entreprise s'est installée dans des locaux plus spacieux à Illzach. « Nous avons gardé le magasin en centre-ville », explique Patrick Schwob. « On y pratique la reproduction de clés. A Illzach, nous avons notre siège social, ainsi que tout notre stock de produits ». Clés, serrures, verrous, digicodes, portes blindées, coffres-forts, cylindres, boîtes à lettres, cadenas... PTM Sécurité propose plus de 30.000 références avec un objectif : offrir des solutions performantes pour assurer la sécurité de ses clients. « Nous avons différentes gammes de produits pour s'adapter à toutes les envies et tous les budgets ». Les portes et boîtes à lettres sont achetées en France. Les cylindres et serrures sont de marque allemande et les coffres-forts sont européens.

Gestion des niveaux d'accès aux locaux

PTM Sécurité peut reproduire tous types de clés, notamment très anciennes. « Nous utilisons aussi des techniques modernes. Nous avons une machine numérique qui produit des clés sur numéro. C'est un avantage si vous souhaitez en faire un double. Un double de clé est une copie de la clé originale. Si celle-ci est usée, la copie est usée. Grâce aux clés sur numéro, une copie neuve est fabriquée ». PTM Sécurité propose par

ailleurs des organigrammes de serrures. « Dans une entreprise, un agent d'entretien peut avoir accès à tous les locaux, pas forcément tous les salariés. Nous allons installer différents cylindres et donner à chaque personne une seule clé qui lui permettra d'ouvrir uniquement les pièces qui lui sont autorisées ».

Réparation et dépannage

PTM Sécurité assure la réparation et le remplacement de ses produits. Pour tout dépannage, trois employés se déplacent à domicile durant les horaires d'ouverture des magasins dans un rayon de 30 km. Chaque voiture de dépannage possède tout le matériel nécessaire aux interventions les plus courantes, afin de ne pas perdre de temps. « C'est ce qui fait la force de notre entreprise. La satisfaction de nos clients passe avant tout. Les employés de PTM Sécurité sont sérieux, qualifiés et impliqués dans leur travail, certains sont là depuis 30 ans ! ». Proche de ses clients, l'entreprise souhaite toujours perfectionner son service.

Magali Santulli

PTM Sécurité
23 Passage Central à Mulhouse
1 B avenue de Suisse à Illzach
03 89 46 01 47
ptm68@orange.fr
www.ptmsecurite.fr



Patrick Schwob



Classe C Berline Business.

A partir de **459 €^{TTC}** /mois⁽¹⁾ sans apport

48 mois / 60 000 km avec Contrat d'Entretien⁽²⁾ et Garantie Perte Financière⁽³⁾



Mercedes-Benz

The best or nothing.

Paul Kroely Automobiles

www.kroely.mercedes.fr

MULHOUSE / ILLZACH - 03 89 61 89 61

(1) En Location Longue Durée. Classe C Berline 180 d Business BM6 au prix tarif remisé du 06/03/2017, sur 48 mois avec 48 loyers mensuels de 459 €^{TTC} y compris 31,37 €^{TTC} de Contrat d'Entretien⁽²⁾ et 13,25 €^{TTC} d'option Perte Financière⁽³⁾ et pour 60 000 km maximum. Offre réservée uniquement aux professionnels carte grise incluse dans les loyers et valable chez les Distributeurs participants jusqu'au 30/09/2017. Cette offre est communiquée sous réserve d'acceptation du dossier par Mercedes-Benz Financial Services France S.A.-T, av. Niépcé - 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles N°304 974 249, N° ORIAS 07 009 17, N° ICS FR77ZZZ149071. (2) Le Contrat d'Entretien est réservé aux véhicules neufs, proposé par Daimler Fleet Management, marque de Mercedes-Benz Financial Services - 7, av. Niépcé - 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS 304 974 249 Versailles. (3) L'option Perte Financière garantit le paiement de l'indemnité prévue contractuellement en cas de sinistre total. Consommations mixtes de la Classe C Berline 180 d Business BM6 (donnée sur base catalogue au 06/03/2017) : 3,9-4,2 l/100 km - CO₂ : 99-110 g/km. The best or nothing : le meilleur, sinon rien.



ADIT
Multiservices
Propreté
3 Métiers
1 Interlocuteur

33 rue Jacques Mugnier
68 200 MULHOUSE

03 89 59 44 31

ADIT
pour vous rendre service

SECOND ŒUVRE BATIMENT
PROPRETE
ESPACES VERTS

5A rue de Zürich
68 000 COLMAR

Irm-irp@interregie.com

Couture et tricot : des métiers passion



Sophie Loos

La Cas'o Tissus a été ouverte il y a près de six ans sur la Zac du Trident à Mulhouse. Aujourd'hui, la boutique se porte bien, mais affiche une nouvelle ambition : attirer une clientèle plus jeune.



La Cas'o Tissus a été fondée par Sophie Loos, passionnée de couture depuis toujours, et qui est aujourd'hui la seule salariée de la boutique.

Vente de tissus et cours de couture

La Cas'o Tissus offre de nombreuses prestations. « L'une de nos principales activités est la vente de tissu au mètre avec un choix très large de couleurs, de matières, de motifs... ». Ses fournisseurs sont belges et allemands. La boutique vend également du matériel de couture (boutons, machines à coudre...). Autre activité importante de La Cas'o Tissus, les cours de couture. « J'en organise toutes les semaines au prix de 5€/heure ».

Du travail de qualité

Sophie Loos réalise des retouches : ourlets, reprise, raccommodage de trous, changement de fermeture etc. « Parallèlement, je confectionne des pièces sur demande ». Un dépôt pressing complète l'activité de La Cas'o Tissus. « En 2016, j'ai réalisé un chiffre d'affaires global de 100.000 €. Notre force, c'est la qualité de nos tissus ».

Rajeunir la clientèle

Sophie Loos est formelle : « la couture a un bel avenir ». Elle réfléchit à la meilleure manière de développer son activité. Notamment, elle aimerait attirer des clients plus jeunes, sa clientèle étant âgée de 40 à 70 ans. Mais il y a un frein : « Les tissus sont haut de gamme et les prix fixés en conséquence. Les jeunes n'ont pas toujours le budget nécessaire ». Par ailleurs, les cours de couture se déroulent en journée, durant les heures de travail. « J'ai décidé de proposer des cours en soirée et le samedi pour attirer une nouvelle clientèle ». La couture, ce n'est pas que pour les plus de 40 ans !

Magali Santulli

● La Cas'o Tissus

32 rue Paul Cézanne à Mulhouse
03 89 33 70 10 - contact@lacasotissus.com
www.lacasotissus.com

● Cours de couture sur réservation (max 6 pers.)

Fil d'Ange : au royaume des couturiers

Vente de machines à coudre et accessoires, cours de couture, conseils... chez Fil d'Ange, il y a tout pour satisfaire les couturiers passionnés, un public de plus en plus jeune (et pas seulement des femmes). Pour satisfaire cette nouvelle génération, Fil d'Ange se tourne petit à petit vers le numérique.



De gauche à droite : Odette, Irena, Marie-Ange et Serge

Un monde tourné vers la couture

Couturière en auto-entreprise venue acheter une machine à coudre dans une boutique à Cernay, Marie-Ange Dietrich a appris que la propriétaire des lieux, sur le point de partir à la retraite, cherchait à revendre son fond de commerce. « J'ai décidé de me lancer dans l'aventure et ai repris l'entreprise, raconte Marie-Ange. J'ai lancé Fil d'Ange en février 2012. J'avais pour ambition de créer tout un monde autour de la couture ».

Les machines à coudre au cœur de l'activité

La chef d'entreprise travaille aujourd'hui avec trois salariés : Serge, un technicien, Irena, couturière et styliste et Odette, couturière également. Marie-Ange vend des machines à coudre des marques Pfaff, Brothers et Janome. « Elles sont, au choix, mécaniques ou électroniques. Je possède aussi des machines à broder. Quand je vend une machine, je propose systématiquement une formation gratuite ». Fil d'Ange répare aussi les machines à coudre et rouleaux à repasser.

Vente, retouches et cours de couture

Chez Fil d'Ange, on trouve du tissu de prêt-à-porter vendu au mètre, un rayon mercerie et des accessoires pour machines à coudre toutes marques. Pour les tissus et accessoires, Fil d'Ange travaille principalement avec un fournisseur de Paris. « Nous effectuons aussi des retouches et des confections sur mesure ». L'enseigne organise des cours de couture pour des groupes de sept personnes, sur réservation. Depuis 2012, Fil d'Ange a vu son chiffre d'affaires progresser. « Nous en sommes actuellement à 240.000€ par an, dont une grande part sur la vente de machines à coudre ». Si la concurrence d'internet est rude, « J'ai tout de même un avantage : je suis là pour mes clients ». Pour s'adapter à sa clientèle, notamment les plus jeunes, Fil d'Ange s'est tourné vers le numérique. « Nous sommes présents sur les réseaux sociaux et nous avons un site internet. Nous allons bientôt

lancer une chaîne YouTube avec des tutoriels, avec un écran dans la boutique qui diffusera des démonstrations de couture ».

Magali Santulli

● Fil d'Ange

8 rue de la Sauge à Cernay
03 89 42 18 39 - contact@fildange.com
www.pfaff-alsace.com



Laines & Co, un commerce de laine itinérant

Laines & Co a été créé en octobre 2015 par Andréa Tschernig. Son commerce a la particularité d'être ambulant. Andréa se déplace de marchés en marchés avec son truck.



Andréa Tschernig

Une reconversion par passion

Ex-employée de DHL, Andréa a décidé de tout quitter pour faire de sa passion son métier. « J'ai constaté sur internet un renouveau du tricot. Les jeunes aussi s'y mettent. Cela m'a encouragé à commencer cette aventure ». Andréa se déplace dans un truck des années 1960 entièrement adapté à son activité. Elle commercialise une large gamme de pelotes 100% laine. « Je me fournis entre autres auprès de deux marques françaises : Fonty et De Rerum Natura. Les autres produits viennent d'Allemagne, Danemark, Etats-Unis, Pérou, Uruguay... ».

Etre présente sur internet

Andrea est attentive à la fabrication responsable de ses laines. A l'heure actuelle, elle ne vend que des pelotes. « Des clientes voudraient aussi trouver des produits finis. J'ai récemment acheté une vieille machine à tricoter. Quand je l'aurai maîtrisée, je commercialiserai des pièces, comme des chaussettes ». Andréa est en train de finaliser son site internet, pour faire de la vente à distance. Le truck est son activité principale, mais elle n'arrive pas encore à en vivre. « Je parviens à couvrir mes frais, mais je ne peux pas me verser de salaire ». La fréquentation en baisse des marchés ces dernières années est un frein à son activité. « J'aimerais me déplacer dans des villages où il y a de la demande, mais en dehors du cadre du marché ».



S'initier au tricot

Andréa propose des cours de tricot les week-ends à la Tricotothèque de Mulhouse. « J'anime aussi deux cafés-tricot gratuits : un à la Maison Engelmann un lundi sur deux et un autre tous les jeudis de 18h à 20h au Temps d'une Pause ». Andréa réfléchit à développer davantage ses cours de tricot à l'avenir.

Magali Santulli

● Laines & Co

Tricotothèque : 12 rue de la Synagogue à Mulhouse
06 77 63 75 88 - contact@lainesandco.com

● Horaires des marchés et prochains cours de tricot sur lainesandco.com



Dominique Collin (à gauche) et Michaël Horn, responsable administratif, financier et de la communication (à droite)

Un projet citoyen

La préservation du patrimoine est ce qui a motivé les premiers membres des Sheds à fonder l'association. Dominique Collin est l'un d'entre eux. « Les habitants de Kingersheim voulaient sauver leur friche industrielle. Avec l'association, nous avons commencé par organiser le festival 6 Pieds sur Terre. Des conférences et débats ont été organisés pour réfléchir à la façon de reconvertis la friche. Il y avait notamment une volonté de créer un lieu de vie à Kingersheim pour retravailler le vivre ensemble ». Potager, marché bio, restaurant et épicerie ont ainsi vu le jour tour à tour.

Le potager et le marché bio

Le potager a été le premier projet lancé. « Il y avait cette idée de reconnexion avec la terre ». Un terrain a été mis à disposition par la Ville de Kingersheim. « L'idée est de montrer à toutes les personnes intéressées comment jardiner de façon naturelle. Nous faisons aussi des actions avec des écoles qui viennent sur place ».



En 2010, la mairie rachète un ancien bâtiment industriel dans lequel se situe aujourd'hui l'association. « Elle l'a laissé en l'état et nous y avons organisé toutes les semaines un marché 100% bio. L'objectif étant de soutenir les circuits courts et l'agriculture biologique ».

Le restaurant et l'épicerie

En 2012, la Ville décide de réhabiliter le bâtiment. « Une fois les travaux achevés, nous y avons ouvert un restaurant et une épicerie en 2014. Nous payons à la Ville un loyer modéré ». Au restaurant, les produits sont issus autant que possible des circuits courts. « Si nous devons importer, nous œuvrons dans le commerce équitable ». Tout est fait maison avec des produits de saison. « Nous proposons pas mal d'alternatives végétariennes ». Dans l'épicerie, les produits aussi sont locaux : boissons, fruits, légumes, fromages, produits de beauté...

Le festival

Tout comme l'association, le festival 6 Pieds sur Terre a fêté ses 10 ans en 2017. « Le concept a été repensé. Le festival n'est plus uniquement sous la forme de débats. Il y a de la musique, des spectacles, des jeux pour les enfants, un bal, un espace bien-être, des stands accueillant des associations etc ». Co-produit avec la ville de Kingersheim et l'association Créo, le festival attire entre 1.000 et 1.500 curieux. D'autres animations culturelles sont proposées tout au long de l'année par les Sheds, comme des expositions ou dîners-concerts.

Un comportement responsable

L'association s'inscrit dans une démarche de développement durable à tous les niveaux : compostage, tri des déchets, installation de lampes à led dans le restaurant, ventilation naturelle... « Les serviettes du restaurant sont lavées sur place. Elles ont été confectionnées par des bénévoles à partir de coton bio issu du commerce équitable. Pour réduire au maximum les déchets, nous

proposons 60 références en vrac dans notre épicerie. Les produits frais qui ne sont pas vendus sont réutilisés dans la cuisine du restaurant pour éviter les pertes ».

Une association à but non lucratif

L'association compte 20 salariés et 300 adhérents. Vingt bénévoles actifs apportent leur aide au quotidien, notamment pour tenir le potager ou le marché. « L'association a atteint un équilibre budgétaire. Nous espérons nous faire connaître davantage afin de pouvoir faire un peu de marge et ainsi, rembourser nos prêts, lancer de nouveaux projets éducatifs et culturels, poser des panneaux solaires, réaménager l'épicerie ou encore, acheter du nouveau matériel... ». L'association ne perçoit aucune subvention, « Nous voulions prouver que nous pouvions nous en sortir. Nos activités commerciales suffisent à tenir la structure ».

Magali Santulli

● Les Sheds

2 rue d'Illzach à Kingersheim - 03 89 51 15 03
www.les-sheds.com



Vivez rassurés ! Nous prévoyons, protégeons !

Habitation • Automobile • Association • Professionnel
Santé • Prévoyance • Protection juridique
Loyers impayés • Rachat de franchise
Tous risques Vélos et Instruments de musique...



Agence Commerciale :
22 rue Louis Pasteur 68100 Mulhouse
contact@malj.fr / 03 89 35 49 52

Adresse Postale :
BP 3169
68063 Mulhouse Cedex

Rejoignez-nous sur
www.malj.fr
[f](#) [t](#) [in](#)

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



Fabrice SCHMITT
Responsable des Engagements
Marché des Professionnels

Crédit Mutuel

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

Tél. 0 820 820 113
(Service 0,12€/min. + prix appel)



Une offre en circuit court diversifiée

L'Îlot Fermier est une SAS qui a ouvert ses portes en juin 2017 à la place de l'ancien magasin Destock68.com. Neuf producteurs se sont associés pour donner vie à ce projet. Les lieux ont été entièrement réaménagés pour accueillir une fromagerie, une boucherie et des étals sur lesquels on trouve des fruits et légumes, du poisson, du pain, des viennoiseries, des pâtes, du vin, de la bière, des jus de fruits, des épices, du café, des biscuits, des produits cosmétiques etc. Pour réduire les déchets, de nombreuses denrées en vrac sont proposées.

67 producteurs

Soixante-sept producteurs commercialisent leurs produits à l'Îlot Fermier. « Ils sont essentiellement locaux, indique Eric Monmarché,

responsable de magasin. Quelques uns sont de Strasbourg, de la Vallée de Munster ou des Vosges ». Les producteurs viennent simplement déposer leurs marchandises et les 6 membres du personnel embauchés au magasin (boucher, vendeurs...) se chargent du reste. « Lorsqu'il faut réapprovisionner les rayons, nous appelons les producteurs. Nous récoltons 28% du chiffre d'affaires pour payer les salariés et les charges ».

Un pied de nez à la grande distribution

Les produits vendus sont frais et issus de l'agriculture biologique ou conventionnelle. Pour les producteurs, le magasin est un complément à la vente de leurs marchandises. « Parallèlement, ils continuent de faire les marchés ou de proposer des paniers via les AMAP ». L'Îlot Fermier est un véritable pied de nez à la grande distribution.

« Chez nous, il n'y a pas d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Les produits prennent le chemin le plus court ».

Des objectifs atteints

Les consommateurs aussi y trouvent leur compte. Dans un cadre chaleureux, ils ont accès à différents produits régionaux et de qualité réunis au même endroit. « Nous avons de bons retours. Nous réservons aux clients le meilleur accueil qui soit, c'est très important à nos yeux ». Pour le moment, l'Îlot Fermier a atteint ses premiers objectifs de vente. « Cela va nous permettre d'amortir les travaux. Maintenant, notre ambition est de dynamiser l'ensemble de notre activité ».

Magali Santulli

● L'Îlot Fermier

4 rue des Merles à Hirsingue - 03 89 88 36 02



SEAT

NOUVELLE SEAT ATECA STYLE BUSINESS



ATECA STYLE BUSINESS
1.6 TDI 115 ch
365 € TTC/MOIS⁽¹⁾

PACK SÉRÉNITÉ 3 ANS INCLUS:
Perte financière⁽²⁾
Contrat de maintenance⁽³⁾
Véhicule de remplacement⁽⁴⁾

- GPS Europe tactile 8"
- Caméra de recul
- Chargeur à induction
- Coffre de 510L à 1604L
- Roue de secours

TECHNOLOGY TO ENJOY

RCS SOISSONS 860205518

LA NOUVELLE SEAT ATECA ÉLUÉ "MEILLEUR ACHAT AUTOMOBILE EN EUROPE" PAR LE JURY D'AUTOBEST.

TECHNOLOGY TO ENJOY = La technologie au service du plaisir.
Location Longue Durée sur 37 mois avec Perte Financière, Contrat de Maintenance aux Professionnels et Véhicule de Remplacement inclus. Offre valable du 01/09/2017 au 30/12/2017 sur le tarif n°111 du 02/01/2017 (mis à jour au 07/09/2017). Location de 12 mois minimum et 60 000 km pour 100% de la valeur de la location. ⁽¹⁾ Montant TTC moyen annuel à cotisations fixes - RCS Le Mans 775 652 126 et MMA 1499 - Société Anonyme au capital de 537 052 368 euros - RCS Le Mans 440 049 882 - sièges sociaux : 14 bd Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans cedex 9. Entreprises régies par le code des assurances. ⁽²⁾ Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès de VOLKSWAGEN BANK GmbH. ⁽³⁾ Garantie Véhicule de Remplacement incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France SA - RCS Nanterre 451 366 405 : Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Talbot 75009 PARIS. Offre réservée à la clientèle professionnelle, hors taxi, joueurs et flotteurs, dans la limite des stocks disponibles, chez tous les Distributeurs SEAT présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par SEAT Fleet Solutions division de VOLKSWAGEN BANK GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 Avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904. Mandatitaire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance émergée à TORIAS : 08 040 267 (www.orias.fr). Montants exprimés TTC.

ATECA STYLE BUSINESS 1.6 TDI 115 ch : consommation mixte (l/100km) : 4,4. Emissions de CO₂ (g/km) : 114.

SEAT FLEET SOLUTIONS

PASSION AUTOMOBILES
17 Rue de Londres - 68110 ILLZACH
Tél. : 03 89 31 09 20 - www.seat.fr

PASSION
AUTOMOBILES
• BUSINESS SOLUTION •

Joindre un conseiller
03 89 312 367
contact-entreprise@passionautomobiles.fr
Du lundi au vendredi
de 8h à 12h et de 14h à 19h

L'Îlot Fermier, un regroupement de producteurs locaux

Au départ stand commun de producteurs locaux au marché de Mulhouse sous le nom Bretzel Vert, l'Îlot Fermier est aujourd'hui un véritable magasin collectif de produits fermiers situé à Hirsingue.

Terre Végane : un nouveau concept à Rixheim

Comme son nom l'indique, Terre Végane est une épicerie 100% végane, mais aussi 100% bio. L'enseigne a ouvert ses portes le 26 août dernier.

Répondre à un manque

Terre Végane a été lancée par Gabriel et Magali Chatelat, eux-mêmes végans depuis quatre ans. « Nous avions du mal à trouver des produits adaptés à notre alimentation. On en trouve sur internet, mais il faut les commander. Il n'existe pas de magasins pour les envies immédiates ». Gabriel et Magali ont donc décidé d'ouvrir leur propre épicerie. « Cela fait deux ans que nous avons lancé le projet. Cela a été compliqué, car les banques n'y croyaient pas ». Le couple a investi dès le départ 80.000 €.

Des produits variés et respectueux de l'environnement

Yaourts, fromages, viandes, gâteaux, chocolats... tout peut être réinventé pour s'adapter au régime végan. Dans l'épicerie, on trouve aussi du vrac, des croquettes pour chiens ou des produits nettoyants. « Nous nous fournissons principalement en Angleterre, Allemagne, Belgique ou Suisse qui sont plus en avance que nous à ce niveau ». L'épicerie se veut respectueuse de l'environnement, de l'homme et des animaux. « Nos fruits et légumes, d'origine française, sont bios. Nos produits cosmétiques n'ont pas été testés sur des animaux ». L'épicerie propose par ailleurs à ses clients des sacs de courses biodégradables, en tissu ou en coton.



Des projets de développement

Terre Végane a accueilli 130 curieux le jour de son ouverture. « Certains étaient là dans le but de trouver une alternative pour mieux manger. Nous proposerons régulièrement des dégustations, afin de montrer aux gens que le régime végan, ce n'est pas manger que de la salade ». Terre Végane compte déjà plus de 1.400 abonnés sur sa page Facebook. « C'est une communauté qui prend de l'ampleur ». Gabriel et Magali ont de nombreuses idées pour développer leur épicerie. « Si les clients sont au rendez-vous, nous avons pour ambition de nous agrandir et parallèlement, d'ouvrir une autre boutique à Colmar et peut-être à Wittenheim. Nous pensons développer une gamme de produits pour les bébés et vendre des livres de recettes véganes ».

Magali Santulli

● Terre Végane

64 rue de l'Ile Napoleon à Rixheim
Terrevegane@gmail.com

● Du lundi au samedi de 9h à 19h





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'oenologie.



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

Gibraltar... Pour la majorité d'entre nous, ce nom évoque un cap, un rocher, une enclave britannique qui fait face à l'Afrique, au sud de l'Espagne. Pour Jean Philippe Padié, c'est le nom qu'il a choisi pour sa cuvée emblématique en rouge.

Jean-Phi comme ses amis le nomme, a grandi en Bourgogne. Il a suivi des études d'ingénieur agronome (viti-oen) à Montpellier pour devenir, comme il aime à le souligner, paysan vigneron.

D'emblée, il a mis le cap sur le Roussillon, terre de magie pour les jeunes vignerons de talent. Après quelques années auprès du Maître Gérard Gauby, il crée en 2003 son propre Domaine avec 6 hectares en fermage à Calce dans la vallée de l'Aglu.

Au village, tous les vignerons installés sont en agriculture biologique ou biodynamique. Là-bas, les vignes sont au milieu de la lavande, du thym, de la santoline et du romarin. Chaque année, le jeudi de l'Ascension, ils sortent de leurs caves pour l'événement de l'année "Les caves se rebiffent"...

A ne pas manquer si vous êtes dans le coin... Convivialité et qualité sont au rdv.

Gibraltar est un vin de pur Grenache noir sur des marnes calcaires. Sa robe est rubis grenat et son nez évoque les petits fruits noirs comme le cassis et la mûre. Une touche de zeste d'orange, des senteurs d'épices, de poivre de Séchouan, d'herbes de Provence s'échappent du verre avec élégance. En bouche, le vin a la finesse et la densité d'un grand vin de Bourgogne. Il est profond, minéral et sa finale est fraîche. Le vin se mariera à merveille avec une viande fine et goûteuse comme le pigeon d'Anjou.

Ce jeune quadra, rieur, sensible et touchant nous éblouit par la pureté de ses vins à chaque millésime. Venez découvrir Gibraltar à la boutique de la Maison Engelmann, 15 rue de la Moselle à Mulhouse pour 19,85 € TTC. Tél 03 89 36 80 02. A votre bonne santé.

Une sélection de bonnes tables !

Retrouvez tous les deux mois nos coups de cœur 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 !



Restaurant
La Ferme des Moines
Thierenbach - Jungholtz - 03 89 76 93 01 - www.lafermedesmoines.fr
Grand Buffet 18€50
Tous les jours Midi & Soir Sauf Samedi Soir et Dimanche Midi
Buffet Prestige 29€90
Samedi Soir & Dimanche Midi
Tartes Flambées à volonté 17€50
tous les soirs
OUVERT 6J/7 • MIDI ET SOIR • FERMÉ LE LUNDI



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

Du lundi au samedi à partir de 18h



Votre restaurant au Parc des Collines
Amici & Co
ouvert du lundi au vendredi de 11h45 à 14h
61 rue Jacques Mugnier - Mulhouse
03 89 43 35 71 - contact@amicico.fr
www.amici-restaurant.fr - [amici&co](https://www.facebook.com/amici.co)
Privatisation de la salle pour tous vos événements



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



RESTAURANT STRAUSS
2 bis rue de la Forêt - HEIMSBRUNN
03 89 81 84 84 - restaurant-strauss.fr
Salon Antoinette
menu à partir de 29,50 €
sauf dimanches et jours fériés
Bistrot de Camille
menu du jour à 17,60 €
à midi du mardi au vendredi



Nicolas Morvan

Un salon Made in Elsass pour privilégier l'économie locale

C'est un salon d'un genre nouveau que la société Eventail Productions propose les 4 et 5 novembre à la Comète à Hésingue, près de Saint-Louis. "Made in France, made in Elsass" se définit comme le salon du consom'acteur.

« C'est un événement à la fois commercial et militant », précise Nicolas Morvan, organisateur du salon et créateur de ce nouveau concept. « Commercial parce qu'on y trouvera des productions locales, qu'on pourra bien sûr acheter sur place. Alimentaire, habitat, artisanat, équipement, loisirs, textile... toute la diversité de la production française, et si possible alsacienne, est réunie en un seul lieu. Et c'est aussi une action militante car le salon correspond à nos convictions profondes ».

Parmi elles, la défense de l'emploi, le développement économique local, la préservation

de l'environnement par la limitation du transport de marchandises, la lutte contre l'évasion fiscale, le maintien des savoir-faire... « Ce sont des sujets qui nous tiennent à cœur et sur lesquels nous pouvons agir individuellement et collectivement. Nous allons développer ces thèmes tout le week-end dans nos tables rondes, qui mettront en valeur les initiatives locales et les alternatives économiques ».

A travers cette manifestation, Eventail Productions espère redonner du sens au mot "pouvoir d'achat" et inviter les visiteurs à faire un pas dans la direction de la consommation responsable.

- **Inscriptions possibles jusqu'au 13 octobre**
auprès d'Eventail Productions, Nicolas Morvan
15 rue Marsilly à Thann
06 15 24 22 75 - eventailproductions@gmail.com
- **Toutes les infos sont à retrouver sur**
www.salon-madeinfrance.fr
ou [f](https://www.facebook.com/salonduemadeinfrance)

BOX SYSTEM®
SELF STOCKAGE

LE BOX À LOUER
POUR 1 MOIS OU 1 SIÈCLE !

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

Le Périscope
Le média des entreprises locales

Édité 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 Magali Santulli.
Publicité : Céline Boeglin-Koehler, celine.boeglin@le-periscope.info • Web : Agence Cactus
Mise en page : Bertrand Riehl • Impression : Imprimerie Schraag • Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscope.

Centre d'affaires le Rhénan

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

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES
le Rhénan
VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

