



Le Périscopie

Le média des entreprises locales | le-periscope.info

TABLAPIZZA

Nouveau !
DÉCOUVREZ NOS TATINS...
(à base de notre pâte à pizza)
aux légumes grillés - aux pommes

Nouvelle carte hiver

32 rue Paul Cézanne, Mulhouse - 03 89 53 99 99 - direction@tpz-mulhouse.fr
ouvert du lundi au samedi de 11h45 à 14h et de 18h45 à 22h30

EDITO

15% de femmes

Lors d'un débat public organisé récemment par les Femmes Chefs d'Entreprise, on a beaucoup entendu parler des métiers "genrés". Ce mot (pas très joli) désigne les métiers plutôt féminins ou plutôt masculins, et on le déplore. Pourquoi revendiquer l'égalité ? Il y a des métiers qui n'intéressent pas beaucoup les femmes (programmation informatique) et d'autres qui attirent peu les hommes (métiers de la communication ou du tourisme).

En revanche, ce qu'on peut dénoncer, c'est que les niveaux hiérarchiques, eux, soient encore "genrés" un peu partout. En gros, plus on monte, moins il y a de femmes. Et ce, partout, même dans les métiers intellectuels, culture, médias, université... politique.

Et pourquoi se réjouir que plus de la moitié des avocats soient des femmes, quand les plus gros cabinets sont dirigés par des hommes ? Idem pour les pharmacies ou restaurants...

Dans l'armée, parmi les présidents d'université, les chefs d'entreprise ou maires de grandes villes, on retrouve le même taux : 15% de femmes. Le plafond de verre n'est pas prêt de se fissurer...

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 2 Pâtisserie Ehret / L'Art du Gâteau / Boucherie Hug
- 3 Esprit d'Alsace
- 4 Cetim-Cermat / Orientoscope
- 5 MEA / Coups de cœur Adira
- 6 Huggy / Le Comptoir de Messénie
- 7 PSA Retail / Parc d'activités Marie-Louise
- 8 Industrie du Futur
- 9 Velcorex / Alsace Business Angels
- 10 Icare / Sinclair
- 11 Boulangerie Leyes
- 12 Syentys / Groupe Fleck
- 13 Rucher des Mûriers
- 14 Rhénamap
- 15 ThurAmap / Conseils et Saveurs / Chichi & Petzel
- 16 Les bonnes tables

Un dossier gourmand

En cette période de préparation des fêtes, nous explorons les entreprises et artisans dont le métier est de flatter nos papilles. Bonnes fêtes à tous les lecteurs du Périscopie, leur famille et leur entreprise.

Chocolaterie Abtey surfe sur la croissance

La chocolaterie Abtey, située à Heimsbrunn, a récemment ouvert ses portes aux élus de m2A, afin de mettre en avant son savoir-faire et d'évoquer sa belle croissance.

Une présence à l'international

Abtey est une entreprise familiale dirigée par Anne-Catherine Roedel depuis 2010. La chocolaterie a été fondée par ses grands-parents en 1946. « Ils ont commencé dans un local de 20 m² à Mulhouse, indique la dirigeante. En 1974, ils ont construit un bâtiment de 3.000 m² dans lequel ils se sont implantés, à Heimsbrunn. Ma mère a ensuite repris les rênes en 1986 ». L'entreprise, qui a fêté ses 70 ans en 2016, réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de quatorze millions d'euros et exporte ses chocolats partout dans le monde. « Nous sommes présents dans trente-cinq pays, principalement en Belgique, au Canada, au Japon et en Allemagne ».

Une PME flexible

A Noël, Abtey se spécialise dans la fabrication de chocolats fourrés à la liqueur, sans cristallisation de sucre. « C'est un marché de niche dans lequel nous sommes leader en France ». Ces produits attirant un public senior, l'entreprise se diversifie pour attirer une clientèle plus jeune. « Nous avons créé cette année des chocolats fourrés aux cocktails (mojito, vodka aromatisée, Spritz, etc.) ». Être une PME permet à Abtey de s'adapter aux goûts des consommateurs. « Dans certains pays, le taux d'alcool dans les chocolats ne doit pas dépasser les 1%. C'est le cas aux États-Unis où nous allons exporter pour la première fois



Les chocolats de Noël en vente dans la boutique

à Noël. Nous avons donc dû retravailler nos recettes, tout en conservant les arômes ».

Une fabrication en interne

A Pâques, Abtey fabrique des moulages en chocolat destinés aux enfants. « Nous proposons des produits ludiques, gourmands et colorés. Pour diversifier notre gamme, nous faisons par exemple des chocolats au caramel ou à la fraise ». Les chocolats Abtey sont essentiellement vendus dans les rayons des supermarchés. L'entreprise emploie cent personnes, dont une quarantaine dans les bureaux et une soixantaine en production. « Nous pouvons parfois doubler nos effectifs avec l'embauche de saisonniers. Nous faisons appel à des transporteurs pour livrer nos produits, mais pour le reste, tout se fait en interne, de la conception des chocolats à l'emballage ». La chocolaterie comporte notamment un laboratoire R&D.

Une augmentation du chiffre d'affaires de 30%

L'entreprise importe sa matière première de Côte-d'Ivoire. Elle fabrique 1.600 tonnes de chocolat par an, soit 60 millions de chocolats emballés chaque année. « Nous avons commencé en octobre à fabriquer les chocolats de Pâques. Nous lancerons ceux de Noël dès le mois de juin ». L'entreprise connaît actuellement une forte dynamique de croissance. « En cinq ans, notre chiffre d'affaires a progressé de 30%, car il y a une forte demande. J'aimerais que ce chiffre continue d'augmenter chaque année de façon constante, mais plus douce, de 5 à 10% par an, pour pouvoir suivre dans les commandes ».

Quatre millions investis

Sur ces cinq dernières années, la chocolaterie a investi quatre millions d'euros. « Nous avons



Anne-Catherine Roedel entourée de Laurent Riche, Vice-Président de m2A, Jean-Paul Mor, Maire de Heimsbrunn et Fabian Jordan, Président de m2A

augmenté notre capacité de production en acquérant de nouvelles machines et en ajoutant notamment une nouvelle ligne de production. Durant les périodes de fabrication intensive, nous avons mis en place un rythme de travail en 3x8 ». Abtey ayant construit un nouveau hall de stockage de plus de 1.000 m², la chocolaterie s'étend aujourd'hui sur 7.500 m². « Sur place, nous avons notre propre boutique que nous avons rafraîchie. Nous avons ajouté une vitrine pour que les clients aient une vue sur une partie de l'intérieur de l'usine. Nous montrons que nous ne sommes pas des artisans, nous sommes des industriels avec un vrai savoir-faire ».

Industrie du Futur

Pour Anne-Catherine Roedel, cette hausse de la croissance vient de l'énergie et de la dynamique interne mises en œuvre depuis trois générations. « Je suis très bien entourée par une équipe impliquée et passionnée ». Aujourd'hui, Abtey se lance dans la démarche Industrie du Futur. « Nous avons intégré la robotisation pour atténuer la pénibilité du travail à la chaîne. Par ailleurs, nous faisons face à des problèmes de recrutement de saisonniers. Il faut donc optimiser le processus de production ». Par ailleurs l'entreprise économise son énergie et réduit ses déchets.

Magali Santulli

Note : Abtey a reçu récemment le Trophée de l'ADIRA (voir page 4)

Abtey Chocolaterie
4 rue de la Forêt à Heimsbrunn
03 89 81 92 10
www.abtey.fr

ZIEGLER FRANCE
REGION EST Votre atout transport !

Messagerie • Affrètement
Logistique • Douane • Air / Mer

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



Pâtisserie Ehret : un enchantement pour les papilles

Il y a quatre ans, Fabien Ehret créait son atelier de pâtisserie chez lui, à Dolleren après 12 ans d'expérience en Suisse. Pâtissier expérimenté, il peut aujourd'hui se verser un revenu grâce à son entreprise à domicile.

Des pâtisseries sur commande

Entremets, macarons, mignardises ou gâteaux pour les fêtes, Fabien Ehret réalise pour ses clients des pâtisseries sur commande. « J'ai lancé un site de vente en ligne. La plupart des clients commandent et viennent ensuite chercher leurs pâtisseries chez moi ». Il a également mis en place quelques points de dépôts, comme à Masevaux, Senthem ou Rougemont, pour les clients résidant plus loin. « Pour certaines occasions, un mariage ou un cocktail professionnel par exemple, je peux venir le jour J au moment du dessert pour installer le buffet ».

Des produits à la carte

Les réalisations sur commande ont pour avantage d'éviter les pertes. « Je demande aux



clients de passer leur commande au moins 72 heures à l'avance. Cela me laisse le temps de tout préparer ». Fabien Ehret propose des produits à la carte. « On y retrouve une quinzaine d'entremets et près d'une dizaine de sortes de macarons et de mignardises. Je change la carte deux fois par an en fonction des saisons. En ce moment, c'est la carte de Noël dans laquelle j'intègre les bûches. En janvier, je proposerai des galettes ».

Des produits naturels

Chez Fabien Ehret, tout est fait maison. « Tous mes produits sont frais. Je vais acheter mes fruits sur le marché, j'utilise des purées de fruits frais pour faire mes mousses, je n'ajoute aucun conservateur ni exhausteur de goût ». Outre la création de pâtisseries, ce que Fabien apprécie dans son métier, c'est le contact avec les clients. « Je discute de mes produits, de comment il faut les déguster, les conserver... Les clients peuvent voir mon laboratoire, il n'y a pas de secret, tout est transparent. C'est très gratifiant pour moi lorsqu'ils reviennent me passer d'autres commandes. Mes produits plaisent visuellement et gustativement ».

Un bilan positif

Fabien Ehret travaille en majorité avec des particuliers. Plusieurs traiteurs, restaurateurs, entreprises ou associations de la région passent aussi commande auprès de lui. Aujourd'hui, il parvient à vivre de son activité. « Mon chiffre d'affaires augmente en moyenne de 15% par an. Les périodes les plus prolifiques sont les fêtes de fin d'année ainsi que juillet avec les mariages. Le bouche à oreilles et les réseaux sociaux ont très bien marché. Mais rien n'est jamais acquis, il faut sans cesse innover et être à l'écoute des clients pour s'améliorer. ».

Développement de la clientèle professionnelle

Fabien Ehret espère accroître son chiffre d'affaires pour plus de sérénité sur toute l'année. « J'aimerais trouver de nouveaux partenaires professionnels comme des traiteurs, et proposer des buffets pour les entreprises ». Il songe également à lancer une gamme de glaces artisanales et de sorbets vendus en bacs. « Nous sommes un peu excentrés dans la vallée,



Le laboratoire à domicile de Fabien Ehret

mais la distance ne doit pas être un frein pour les clients. S'il le faut, je peux faire de la route pour livrer. D'ailleurs, pourquoi ne pas collaborer avec un transporteur qui ferait des livraisons à domicile ? ». Affaire à suivre.

Magali Santulli

Pâtisserie Ehret

30 rue du BM 11 à Dolleren
06 83 19 04 12
www.fabpatisserie.fr
fabpatisserie@gmail.com

Le gâteau, tout un art

Sylvie Henon se définit comme une cake designer. Avec son entreprise L'Art du Gâteau, basée à Illzach, elle crée des gâteaux "spectaculaires". Mariage, anniversaire, événements divers, elle personnalise sur commande des gâteaux pour ses clients.

Beau à l'extérieur, bon à l'intérieur

Après l'obtention d'un diplôme en pâtisserie au CFA de Mulhouse et un passage à l'école de Cake Design de Paris, Sylvie Henon a lancé son entreprise en avril 2016. « Je ne voulais pas faire de la pâtisserie traditionnelle. Il y a déjà beaucoup de pâtisseries sur le secteur qui proposent de très bons produits. Je n'avais rien de plus à apporter. Je me suis donc tournée vers quelque chose de différent me permettant



de laisser libre cours à ma créativité ». Sylvie a fait des gâteaux de mariage sa spécialité. « Mes gâteaux ne sont pas seulement beaux, ils sont aussi bons. Souvent les gens ont peur que ce soit trop lourd, trop gras ou trop sucré. C'est pourquoi je passe beaucoup de temps à travailler mes recettes ».

Des créations personnalisées

« Lorsque l'on me commande un gâteau, j'organise un premier rendez-vous avec le client pour définir l'aspect esthétique et les saveurs. J'envoie un devis, et lorsqu'il est validé, je revois le client lors d'un second rendez-vous pour lui faire goûter le gâteau, afin qu'il soit sûr de son choix. Si le client souhaite un gâteau bio, sans gluten ou sans lactose, je m'adapte ». Pour réaliser ses pâtisseries, Sylvie se fournit autant que possible localement. « Je privilégie des produits respectueux de la nature. Par exemple, je n'achète que des œufs de poules élevées en plein air ».

Pour ses décors, elle utilise une pâte à sucre dite tropicale. « Elle résiste aux chaleurs estivales ».

Une clientèle qui se fidélise

Pour sa première année, Sylvie a réalisé un chiffre d'affaires de 20.000 €. « J'arrive à me dégager un petit salaire et je peux investir dans du matériel professionnel : frigo, congélateur... ». Ses clients sont essentiellement locaux. « Certains ayant fait appel à mes services lors d'un mariage reviennent me voir pour commander un gâteau d'anniversaire. Cela prouve qu'ils ont apprécié la qualité de mon travail ». En plus des gâteaux, Sylvie Henon peut aussi réaliser des mignardises et buffets de desserts.

Des gâteaux pour les entreprises

Si Sylvie Henon travaille essentiellement avec des particuliers, elle collabore aussi avec des organisateurs de mariages ou des traiteurs. Elle souhaiterait davantage développer son activité



Sylvie Henon

avec les professionnels, notamment au sein des entreprises. « Elles ont toujours quelque chose à fêter : anniversaire, départ à la retraite, inaugurations, etc. Cela me passionne d'innover et de créer sans cesse de nouveaux gâteaux. Avec les entreprises, cela serait l'occasion de tester de nouvelles créations encore plus démesurées ».

Magali Santulli

L'Art du Gâteau

lartdugateau68@gmail.com
06 11 42 40 10

Boucherie Hug : un savoir-faire familial depuis trois générations

Avec deux boutiques, la première créée à Dannemarie et la seconde à Brunstatt, Hug est à la fois boucherie, charcuterie et traiteur. L'enseigne, fondée en 1939, propose des produits frais, locaux et des plats traditionnels faits maison.

La boucherie Hug est tenue depuis 2002 par Benoît et Sandrine Hug. Ils ont ouvert une seconde boutique à Brunstatt il y a dix ans. « Depuis que nous sommes aux commandes, nous avons souhaité préserver la qualité des produits qui fait la réputation de la boucherie depuis ses débuts, raconte Sandrine Hug. Nous continuons notamment à travailler avec des fumoirs à l'ancienne. Cela prend du temps, mais c'est ce qui donne le bon goût à la viande ». Le couple s'est adapté à l'évolution de la clientèle. « Nous



Dans l'atelier de préparation

proposons par exemple des Fleisch-schnackas sans gluten ou des saucisses et steaks hachés végétariens ».

Des animaux respectés pour une viande de qualité

Sandrine et Benoît Hug achètent leur viande auprès de producteurs locaux. « Nous leur faisons confiance pour respecter les animaux ». Tout est cuisiné à l'arrière de la boucherie, dans l'atelier. « Nous faisons tout nous-mêmes : découper la viande, la farcir, préparer les sauces, les bouillons, confectionner les pâtés etc. Nous utilisons toujours des produits bio ou fermiers. Tous les ingrédients dont nous avons besoin pour cuisiner nos plats viennent autant que possible d'Alsace : le lait, les fruits, les légumes, les œufs... ». Le circuit court est privilégié par le couple.

Payer le juste prix

En plus des six-cents références en boutique, l'enseigne propose une gamme plus large

de produits selon les périodes. « Nous allons commander du saumon fumé bio pour les fêtes. Nous proposerons aussi des coquilles Saint-Jacques ». La boucherie Hug réalise près d'un million d'euros de chiffre d'affaires. « Nous voulons que tout le monde y trouve son compte avec des prix justes. Ces prix doivent permettre au producteur de couvrir ses frais. Ils doivent aussi nous permettre de proposer des produits accessibles à tous et de payer nos dix employés, nos quatre apprentis et les charges ».

Aussi bon qu'à la maison

Pour Sandrine Hug, le succès de la boucherie est dû non seulement à la qualité des produits, mais aussi au conseil et aux services. La clientèle qui se compose essentiellement de particuliers, même si, par exemple, le couple a déjà préparé des plateaux pour des associations. « Les clients me répètent souvent que nos plats sont aussi bons que s'ils les avaient faits à la maison ».

Magali Santulli



Sandrine et Benoît Hug

Boucherie Charcuterie Traiteur Hug

8 place de L'Hôtel de Ville à Dannemarie
03 89 25 03 18
www.boucheriehug.com

Boulangerie Leyes : une belle petite PME

L'entreprise familiale vient de fêter ses 41 ans. Avec trois espaces boulangerie, pâtisserie et snacking, l'enseigne a su se renouveler au fil des années et s'adapter à sa clientèle tout en restant fidèle à elle-même. Son effectif s'élève à 25 personnes.

Une affaire de famille

La boulangerie Leyes est aujourd'hui entre les mains de Jean-Philippe et Sylvie. « Ce sont nos parents qui ont démarré l'activité, explique Jean-Philippe. Je suis devenu président de la société. Je m'occupe de la production et de la communication. Ma sœur est la dirigeante. Elle participe à la vente et gère l'organisation des vendeuses. Mon père continue de mettre régulièrement la main à la pâte et ma mère vient parfois aider dans la boutique ». La boulangerie réalise un chiffre d'affaires de 1,9 millions d'euros - 70% sur la boulangerie/snacking et 30% sur la pâtisserie. « Notre équipe est composée de cinq pâtisseries dont un apprenti, huit vendeuses, une secrétaire, deux femmes de ménage et huit boulangers dont un second apprenti ».

S'adapter et se renouveler

Jean-Philippe et Sylvie ont tenu à préserver la qualité des produits qui a fait la renommée de la boulangerie. « Nous avons gardé les mêmes recettes, la même façon de travailler, mais nous avons aussi su évoluer avec la clientèle ». La boulangerie propose notamment des produits sans gluten et peut préparer des sandwiches

végétariens. « Nous sommes attentifs à ce que la gamme des produits se renouvelle régulièrement pour ne pas lasser la clientèle ». Jean-Philippe rappelle que tout est fait à la main. « Nous sommes de vrais artisans ». La boulangerie accueille entre 800 et 1.200 clients par jour. « Les particuliers représentent 90% de notre clientèle ».

Des produits frais et originaux

Le produit-phare de l'enseigne est la baguette tradition. « Côté snacking et pâtisserie, le choix est très varié. Nos clients apprécient l'originalité et la fraîcheur de nos produits. Nous cuisons par exemple le pain dans un four à bois en continu de 6h à 19h. Il y a donc du pain frais et chaud toute la journée. Nos vitrines sont toujours remplies à n'importe quelle heure de la journée ». Les matières premières utilisées sont essentiellement locales. « Nos denrées sont périssables, c'est pourquoi nous avons besoin d'être régulièrement livrés. Il est donc plus pratique de travailler en local et cela nous évite de trop stocker chez nous ».

Des investissements permanents

L'an 2000 a marqué de gros changements pour l'entreprise. « Nous commençons à avoir une



Jean-Philippe et Sylvie Leyes

certaine notoriété, des clients fidèles, il fallait nous développer davantage. Nous avons donc investi 200.000 € pour agrandir notre boutique et notre atelier de production ». D'autres travaux ont été engagés en 2016 et 2017. « Nous avons aménagé un espace avec des tables pour que les clients puissent manger sur place, et créé trois comptoirs distincts : boulangerie, pâtisserie et snacking pour fluidifier les commandes. Nous en avons aussi profité pour rafraîchir la décoration ».

Cette année, les conditions de travail des pâtisseries ont été repensées. « Nous avons investi 100.000 € pour rénover le laboratoire ».

Répondre à la demande des professionnels

L'enseigne est de plus en plus sollicitée par les professionnels, Français ou Suisses. « Nous travaillons avec des restaurateurs et des traiteurs. Nous pouvons proposer des buffets pour des repas d'entreprises ou pour des événements ». Flexible, la boulangerie Leyes peut répondre à des demandes particulières. « Nous pouvons proposer des recettes sur mesure. Par exemple, la Villa K nous a déjà commandé des bagels à l'encre de seiche ».

Magali Santulli

Boulangerie Leyes

43 rue de Mulhouse à Saint-Louis
03 89 69 70 61



Guillaume est chef-pâtissier



Jean-Pierre pétrit la pâte



La boutique côté boulangerie



Les espaces pâtisserie et snacking

Benoît Imhoff : « mettre en avant les producteurs régionaux »

Benoît Imhoff aime l'Alsace et sa gastronomie. C'est pourquoi il s'est lancé il y a plus de trente ans dans le commerce de produits régionaux, où les marques se diversifient. Ainsi, il vient d'acquiescer la Brasserie de Saint-Louis.

Points de vente pour les petits producteurs

Dès la fin des années 1980, Benoît Imhoff lance Les Jardins d'Alsace sur la Zone d'Activité la Passerelle à Ensisheim. « Le concept ? La commercialisation de produits régionaux pour défendre et faire évoluer les petits producteurs. Au départ, les produits étaient alsaciens, puis nous nous sommes étendus aux produits d'autres régions. Nous travaillons en partenariat avec les producteurs. Nous fixons les prix avec eux, nous leur apportons une aide commerciale et logistique et nous innovons avec eux pour créer de nouveaux produits ». Dans le même esprit, Benoît Imhoff ouvre en 1995 Au Monde du Vin à Saint-Louis, un point de vente qui compte 1.350 vins et 850 spiritueux, qu'il cède en cette fin 2017 à son gérant Fabrice Renner.

Un site dédié aux produits régionaux

En 2010, Benoît Imhoff rachète le site sur lequel se trouve les Jardins d'Alsace. Baptisé Esprit d'Alsace, il est réhabilité. Les Brasseries de l'Ill s'y sont installées, avec le restaurant alsacien

traditionnel, La Flamme. Les pains d'épices Fortwenger y ont également un atelier. « Ces enseignes sont nos locataires. Nous avons nous-mêmes des ateliers dans lesquels nous produisons des raviolis, terrines, pâtisseries... vendues ensuite aux Jardins d'Alsace ». Ces activités totalisent un chiffre d'affaires de huit millions d'euros par an et ont généré la création de vingt emplois.

Rachat de la Brasserie de St-Louis

Outre la vente aux Jardins d'Alsace et Au Monde du Vin, les produits régionaux sont distribués dans des boutiques en Alsace et au-delà. « On retrouve des espaces Esprit d'Alsace dans des grandes surfaces, stations essence, jardineries, etc. ». La réputation de Benoît Imhoff dans le milieu n'étant plus à faire, son expertise est régulièrement sollicitée. « On me demande des conseils pour la commercialisation de produits régionaux. De plus en plus de producteurs se tournent vers nous pour vendre leurs produits via nos réseaux ». C'est ainsi qu'il a été contacté pour racheter la Brasserie de Saint-Louis. « Mon objectif est d'y relancer la production. Les bières



Benoît Imhoff

qui y sont produites ont été intégrées à nos espaces de vente ».

Coffrets-cadeaux pour les entreprises et les particuliers

Benoît Imhoff est également un précurseur dans la confection de paniers de produits

régionaux. « Nous sommes leader en France dans la distribution des produits alsaciens pour les cadeaux d'affaires auprès des professionnels et des particuliers ». Des paniers qui ont de plus en plus de succès : « Aujourd'hui, il y a une volonté de consommer des produits naturels et locaux. Ils sont beaucoup plus faciles à trouver, car les points de vente se multiplient ».

Magali Santulli



Les Jardins d'Alsace



Brasserie de Saint-Louis

Esprit d'Alsace

ZA La Passerelle
2 rue Marin la Meslée à Ensisheim
03 89 74 08 54
www.jardinsdalsace.com

Le Cetim-Cermat fête ses 40 ans et inaugure une nouvelle plateforme de recyclage

En octobre, le Cetim-Cermat de Mulhouse a fêté ses 40 ans et inauguré officiellement sa nouvelle plateforme d'expérimentation et de démonstration "Composites et Recyclage".

Au service de l'excellence industrielle

Créé en 1977, le Cetim-Cermat est un Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologies en mécanique avancée. Véritable interface technique entre le monde de la recherche et des entreprises, le Cetim-Cermat apporte son expertise pour aider ses clients industriels à se développer économiquement et à accroître leur compétitivité. Aujourd'hui, le Cetim-Cermat emploie 50 salariés (dont 50% d'ingénieurs et de cadres) qui consacrent 1/3 de leurs activités à la recherche et au développement. Il s'agit, pour le centre, d'une réelle mission d'intérêt collectif. Depuis cette année, le Cetim-Cermat a ouvert un second site à Metz. Trois salariés y proposent leur assistance pour le secteur industriel de la forge.

Être toujours à la pointe de la technologie

Si en 40 ans les services et prestations proposés par le Cetim-Cermat ont évolué, sa mission reste la même : être au service des entreprises locales

dans un but non lucratif. « Être innovant afin de toujours satisfaire nos clients est dans notre ADN, affirme Olivier Rougnon-Glasson. Nous tenons à être toujours à la pointe de la technologie. Pour cela, nous sommes dans une veille permanente. Nous gardons cet esprit curieux et avant-gardiste qui nous définit ». Pour son directeur, la force du Cetim-Cermat est la rareté de son offre. « Nous avons les mêmes moyens que certains laboratoires privés, mais nous entretenons un savoir-faire unique depuis 40 ans ».

500 clients de tous secteurs industriels

Le Cetim-Cermat compte 500 clients - grands groupes ou PME - dans des secteurs variés : automobile, plasturgie, énergie, biens d'équipements et composants mécaniques, industries de process, etc. La majorité est basée dans le Grand-Est et en Bourgogne-Franche-Comté. Le Cetim-Cermat réalise actuellement un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros par an. « 70% en autofinancement grâce aux prestations vendues, détaille Olivier Rougnon-Glasson, le directeur général, et 30% de financements



Olivier Rougnon-Glasson

publics, du niveau de l'agglomération au niveau européen ».

Recycler plutôt que d'enfouir

La plateforme d'expérimentation et de démonstration "Composites et Recyclage" est dédiée au recyclage des matériaux composites et plastiques. Avec cette nouvelle machine, les déchets peuvent être recyclés de deux façons. Le Cetim-Cermat peut fabriquer des plaques recyclées à partir de composites thermoplastiques ou réaliser des pièces de forme. « Dans près de 90% des cas, les chutes de production de composites thermoplastiques et les produits en fin de vie partent en enfouissement », déplore Séverine Théliér, responsable R&D. C'est pourquoi le Cetim-Cermat s'est engagé dans l'élaboration de matériaux haute performance à partir de ces déchets, dans une logique d'économie circulaire.

Magali Santulli

Cetim-Cermat

21 rue de Chemnitz à Mulhouse
03 89 32 72 20
www.cetim-cermat.com



Inauguration en présence des élus



La plateforme de recyclage

Thurmelec : un clubster pour les startups

En octobre, Thurmelec, le concepteur de produits électroniques à Pulversheim, a officiellement lancé son clubster dédié aux startups nouvelle génération.

Club + booster d'innovation = clubster. C'est à travers ce concept initié en avril 2017 que Thurmelec souhaite offrir un coup d'accélérateur à des startups nouvelle génération. Le Clubster by Thurmelec est le premier clubster privé français dans le domaine de l'électronique.

Son objectif est de soutenir et d'accompagner de jeunes porteurs de projets dans le développement de leur produit électronique. Industrialisation, commercialisation, levée de fonds, business plan, partenariats commerciaux... Thurmelec met sa connaissance technique et son expertise au service de startups pleines de potentiel.



Julien Lerch a conçu le drone Aube

Au sein du clubster, les jeunes porteurs de projets sont entourés d'un réseau de partenaires tels que FrenchTech Alsace, Alsace Innovation, CCI Eurométropole, KMØ, Rhénatic, Cactus, SIM, etc. Pour l'heure, trois startups ont été retenues par le comité de sélection de Thurmelec pour intégrer le clubster. Il s'agit d'Aube (drone pour le milieu professionnel), Angel (système actif de sauvetage en mer) et Looky Lux (éclairage intelligent).

Magali Santulli

PUBLI-INFO

Orientoscope : 2017, l'année du renouveau

Locaux, site internet, communication : L'Orientoscope qui organise des rencontres pour rapprocher les jeunes des entreprises a fait l'objet d'un relooking total juste avant sa saison 2017-2018.

Désireux de se renouveler, l'Orientoscope a profité du projet de réalisation d'un centre de conférences à la Société Industrielle de Mulhouse pour déménager dans la salle du rez-de-chaussée, côté Place de la Bourse. La volonté de l'Orientoscope a été de donner à cet espace une coloration dynamique et jeune avec un mur entièrement tagué. Il comprend l'accueil, des postes de consultation en ligne, de tests d'orientation et un fonds documentaire où le public est pris en charge par des conseillers. « Nous perdons un peu en surface, mais y gagnons en proximité avec le public qui vient plus facilement chez nous », indique Joëlle Kauffholz, Directrice.

Les entreprises au-devant des jeunes

Les Découvertes Métiers font l'objet d'un programme annuel de septembre à mi-avril. « Trois à quatre fois par mois, les collégiens, lycéens et étudiants peuvent découvrir des

métiers selon un thème programmé : agro-alimentaire, immobilier, numérique... Des ateliers en petits groupes sont organisés pour que les rencontres avec les professionnels soient conviviales. Nous y introduisons souvent des présentations ludiques ». Le but est clairement de donner envie aux jeunes et de les informer sur tous les aspects d'un métier.

Nuit de l'Orientation : 90 entreprises

Comme chaque année, l'Orientoscope organise sa Nuit de l'Orientation, qui se déroulera dans un lieu encore tenu secret le 16 février de 16h30 à 21h00. Pas moins de 90 entreprises seront présentes, ainsi que les acteurs de l'orientation, de la formation et de l'emploi du territoire pour cet événement grand public consacré à l'orientation des jeunes et des adultes. A l'issue de la soirée, tous les partenaires professionnels se retrouvent pour échanger autour d'un cocktail.

Entreprises : événements sur mesure

L'Orientoscope organise d'autres manifestations, comme des forums métiers et collabore avec des acteurs de l'emploi et de la formation pour des événements comme "Warum Nicht?". Son réseau et son expérience lui permettent aussi de répondre à des demandes précises d'entreprises. Pour exemple, le job dating géant du 26 septembre dernier organisé avec Peugeot a attiré pas moins de 600 personnes! « Nous sommes un lieu d'accueil réceptif aux demandes des entreprises et des jeunes, pour favoriser une mise en lien ».

Le site internet totalement renouvelé sur la base des tout nouveaux standards de communication, notamment des jeunes (avec accès direct aux réseaux sociaux) reprend la totalité du programme de l'Orientoscope.



Joëlle Kauffholz



Joëlle Kauffholz
10 rue de la Bourse à Mulhouse
03 69 58 51 10.
www.orientoscope.fr



Salon d'accueil



Convivialité et confidentialité pour des entretiens individuels



Atelier consacré aux métiers du numérique

Extension de l'usine **MEA** à Mulhouse

Un fait rare pour cette entreprise : une visite du site organisée par les dirigeants japonais du groupe, qui a permis de prendre connaissance du développement de MHI Equipment Alsace et la récente extension de ses locaux. Par ailleurs, un nouveau bail de 9 ans a été signé avec m2A, propriétaire du site industriel qui compte 120 salariés avec les intérimaires.



Hervé Muller et un apprenti

un creux enregistré lors de la crise de 2008 et 2009 avec quelque 300 unités produites. « *Aujourd'hui nous sommes au maximum de notre capacité de production avec une tendance à la hausse* », commente Hervé Muller, Directeur industriel du site. Ces générateurs de forte capacité sont commercialisés principalement en Europe, à des centrales électriques, hôpitaux ou hôtels. En tant qu'intégrateur, MEA importe ses pièces principalement d'Allemagne et du Japon.

Extension du site et du nombre d'employés

Les nouvelles apportées par les dirigeants japonais lors de la visite ont été plutôt rassurantes, puisqu'une nouvelle activité va contribuer à pérenniser, voire développer le site. Le nouveau local de l'entreprise doit accueillir la production de groupes électrogènes, ainsi que la customisation des moteurs, activité délocalisée depuis les Pays-Bas. L'entité passe ainsi de 18.000 à 22.000 mètres carrés. MEA prévoit de produire une centaine de groupes électrogène d'ici quelques années, contre 40 en 2017 et ceci devrait encore susciter de nouveaux recrutements.

Béatrice Fauroux

MEA Equipment
1 rue de la Fonderie à Mulhouse
03 89 56 05 14

A l'initiative de m2A, des élus locaux, dont Fabian Jordan, ainsi que des journalistes ont pu visiter l'usine MEA à la Fonderie à Mulhouse, ce qui a permis de prendre la mesure de l'importance de cette unité dans le groupe mondial. En effet, cette usine autrefois SACM a été rachetée en 2005 par le japonais Mitsubishi à Wärsilä, qui se désengageait de la fabrication de moteurs industriels. Cette nouvelle unité de fabrication était la seule hors du Japon. Elle devait répondre à un afflux de commandes des marchés russe, africain et européen, et compléter la fabrication nipponne.

Des moteurs diesel pour l'industrie

Dès 2005, la nouvelle unité fabriquait 200 moteurs S12R et S16R à douze et seize cylindres, pour une puissance de 1250 à 2000 kW. La production est montée à 400 moteurs en 2007, et jusqu'à 600 unités depuis 2013 après



Photo de groupe avec la direction japonaise

Les Coups de Cœur de l'ADIRA 2017 au Musée de l'Impression sur Etoffes

Rappelons que l'ADIRA, agence de développement économique financée par les deux départements alsaciens, accompagne les entreprises dans leurs projets de développement. Elle répond notamment à leurs besoins de locaux, de terrains ou de financements en mettant des acteurs régionaux en réseau. Elle accompagne aussi des entreprises en difficulté. L'ADIRA met à l'honneur chaque année des entreprises exemplaires, ici quatre entreprises du Sud-Alsace. L'occasion de rappeler le double bénéfice de ces trophées, qui mettent les entreprises en lumière et créent du lien entre elles.

Lors de cette soirée introduite par Vincent Froehlicher, directeur de l'Adira, on notait la présence de son président Frédéric Biery (président du conseil départemental 67), de Brigitte Klinkert, présidente du CD 68, de Philippe Trimaille, vice-président de l'Adira, de Fabian Jordan, président de m2A et de Michèle Lutz, maire de Mulhouse. Le trophée en forme de carte de l'Alsace a été fabriqué par l'entreprise d'impression 3D Cad-Indus.

BF

ADIRA
Parc des Collines, 68 rue J. Monnet à Mulhouse
03 88 52 82 82 • www.adira.com



Anne-Catherine Wagner-Abtey, dirigeante de la chocolaterie Abtey à Heimsbrunn, entreprise qui vient de s'agrandir et compte 100 employés et réalise 14 millions de CA



Christian Gubiani, directeur Elanco France à Huningue, site de 150 personnes qui fabrique des médicaments pour les animaux et connaît une forte croissance



Jonathan Vagnaduzzi, Thomas Enderlin et Geoffrey Binder, les jeunes dirigeants d'Alsaplast Team à Hussereu-Wessering, entreprise de chaudronnerie plastique qui est passée de 3 à 30 personnes en 5 ans



Jean-Marc Scherrer, dirigeant de Barrisol-Normalu à Kembs, entreprise au marché mondial qui vient de fêter ses 50 ans et dont l'activité va du plafond tendu aux décors muraux, luminaires, etc.

SEAT

NOUVELLE SEAT ATECA STYLE BUSINESS



RCS SEAT/STYLING 04/02/2017, 318

TECHNOLOGY TO ENJOY

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

LA NOUVELLE SEAT ATECA ÉLUE "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 07/07/2017). (1) Offre de Location Longue Durée sur 37 mois et 60 000 kms pour une Nouvelle SEAT ATECA STYLE BUSINESS 1.6 TDI 115 ch avec option peinture métallisée, soit 37 loyers de 365 € TTC. (2) Perte financière : assurance souscrite auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775 652 126 et MMA IARD - Société Anonyme au capital de 537 052 368 euros - RCS Le Mans 440 048 882 - sièges sociaux : 14 bvd Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9. Entreprises régies par le code des assurances. (3) Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès de VOLKSWAGEN BANK GmbH. (4) 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 Talbott 75009 PARIS. Offre réservée à la clientèle professionnelle, hors taxis, loueurs et flottes, 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 - SAARL 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 - Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS : 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

Retrouvez nous sur [f](#) [t](#) [in](#)

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

PASSION AUTOMOBILES
BUSINESS SOLUTIONS

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

Pensez aux formations financées par le CPF
Le CESI vous accompagne



Votre contact à Strasbourg :
Tél. 03 88 10 39 76
dmaire@cesi.fr

afaq ISO 9001
ISQ OPQF
Datadock



Huggy, une caverne aux trésors vintage

Située à Morschwiller-Le-Bas, l'enseigne est spécialisée dans l'achat, le dépôt et la vente d'objets de seconde main. Une création d'entreprise pour Gaëtan Beaudrey qui s'est recouvert dans un métier-passion.

Faire des bonnes affaires

Huggy a été lancée début 2017 par Gaëtan Beaudrey. Sur 400 m², la boutique ressemble à une véritable caverne d'Ali Baba. CDs, DVDs, livres, mobilier, décoration, bagagerie, objets multimédia... chez Huggy, on trouve de tout et pour tous les goûts, mais uniquement des produits anciens ou de seconde main.

Achat direct ou dépôt-vente

Les particuliers à la recherche de la perle rare composent l'essentiel de la clientèle de Huggy, aussi bien pour les ventes que pour les achats. « Je fixe un prix avec les clients qui viennent me voir et je rachète les objets cash. Si nous n'arrivons pas à

nous mettre d'accord sur un prix, dans ce cas, nous faisons du dépôt-vente. Le client fixe son prix, mais je récupère 45% de commission sur la vente ».

Des trésors dans les maisons

Gaëtan Beaudrey travaille également avec quelques professionnels locaux qui débarrassent les maisons. « Parfois, je fais moi-même ce travail. Des particuliers viennent me trouver et m'expliquent qu'ils ont une maison à vider. Je vais sur place et regarde ce qui peut être intéressant à revendre dans mon magasin ».

Une ouverture attendue

Sur le secteur, Gaëtan Beaudrey se heurte à peu de concurrence. « Nous ne sommes

que deux enseignes de ce type à Mulhouse et environs ». Le chef d'entreprise est plutôt satisfait de ses débuts. « Il y a de plus en plus de passage dans ma boutique. Le bouche-à-oreilles et les réseaux sociaux fonctionnent bien ». Il peut déjà vivre de son activité mais pas au point de recruter.

Une activité étendue

L'entreprise étant déjà bénéficiaire, Gaëtan Beaudrey peut constamment investir dans de nouveaux objets, afin d'enrichir en permanence son offre. « Les clients ont du choix. J'ai déjà réuni plusieurs dizaines de milliers d'articles ». Le chef d'entreprise envisage déjà l'ouverture d'autres



Gaëtan Beaudrey



Des milliers d'objets à la vente



Les clients apprécient l'ambiance chaleureuse de la boutique



points de vente dans la région, mais toujours à taille humaine pour continuer à garder un contact privilégié avec la clientèle.

Magali Santulli

Huggy

3 rue Robert Schuman à Morschwiller-Le-Bas
07 71 66 46 41

Huggy Adv

Du lundi au samedi de 10h à 19h

Le Comptoir de Messénie s'agrandit

Créé ex-nihilo en 2006 par Maud Marchal, passionnée de gastronomie grecque, Le Comptoir de Messénie est une épicerie fine de produits alimentaires et de vins de Grèce. Sur le marché de Mulhouse, elle a lancé en septembre un stand pour faire déguster l'un de ses produits-phare : l'huile d'olive, disponible en vrac.

Des produits haut-de-gamme

Les produits du Comptoir de Messénie sont naturels et bio. « Ils ont un goût authentique », affirme Maud Marchal. Elle se fournit chez des petits producteurs grecs dont elle connaît très bien les produits. « Deux à trois fois par an, je vais sur place pour en tester de nouveaux. Je garantis personnellement la qualité de mes produits ». Maud Marchal commercialise ses produits dans toute la France via trois canaux de distribution : aux professionnels comme les magasins bios et épicerie fines, et au public via son site internet et le marché du canal couvert de Mulhouse.



Les huiles sont proposées en bouteilles ou en vrac

Dégustation et échanges

C'est justement au marché que Maud a récemment décidé de louer un espace supplémentaire pour agrandir son stand. « Je voulais faire déguster aux clients mes huiles d'olive. Les gens apprécient de tester les produits avant de les acheter. Je leur explique l'histoire des huiles, d'où elles viennent etc. ». Dix huiles de différentes régions grecques sont proposées tous les mardis, jeudis et samedis matin. « Le samedi, je mets également en avant un autre produit à déguster, différent chaque semaine ».

Manger sainement et local

Maud est une militante du Slow Food. Ce mouvement accorde une grande importance aux notions de sauvegarde de la biodiversité, de préservation de l'environnement et de juste rémunération des producteurs. « Je suis le seul intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs ». Avec son stand de dégustation, elle espère ouvrir les papilles de ses clients avec des produits sains. « On ne peut pas changer la société si les gens ne consomment



Coralie (à gauche) et Maud (à droite)

pas autrement. Les adeptes du Slow Food sont de plus en plus nombreux ».

Activité en progression

Pour importer et exporter ses produits, Maud travaille avec le transporteur DB Schenker. « Mes commandes arrivent de Grèce sous forme de produits finis. Je m'occupe de refaire l'étiquetage avec la traduction en Français ou la signalisation d'allergènes ». Maud a vu son chiffre d'affaires augmenter de 25% en 2015, puis en 2016. « Je

n'ai pas de concurrence dans le secteur, c'est donc vers moi que se tournent les consommateurs ». Maud a ainsi pu embaucher une salariée à plein-temps (Coralie) et une autre deux matinées par semaine (Claudia).

Magali Santulli

Le Comptoir de Messénie

03 89 44 19 87
www.messenie.fr

Boutique : Marché du Canal Couvert

Garde-Meubles à Louer
Box chauffé, ventilé et 100% sécurisé !

- Devis gratuit
- Box accessible 7/7j
- Vente de cartons
- Depuis 2008 à Mulhouse

03 89 311 811 www.extrastockage.com
Parc d'Activités Ulysse | 9 Av. d'Ilatie 68110 ILLZACH

Professionnels, voyez les choses en **GRAND!**

- Impressions numériques
- Habillages de façades
- Habillages d'échafaudages
- Cadres en toile tendue
- Banderoles
- Enseignes lumineuses
- Signalétiques intérieures
- Stands, PLV...

100% SUR MESURE

SOLUTEX
SOLUTIONS TEXTILES

11 rue de Cernay - ISSENHEIM (68)
Tél : 03 89 31 76 31 - solutex@solutions-textiles.com
solutions-textiles.com

PSA Retail Peugeot Mulhouse-Illzach : Un nouveau directeur et de nouvelles perspectives

Mieux connu sous l'ancien nom de Siam (Société Industrielle Automobile de Mulhouse), PSA Retail Peugeot Mulhouse-Illzach a fêté ses 47 ans en 2017. Le concessionnaire automobile vient d'accueillir un nouveau directeur et commercialisera des véhicules DS et Citroën sur son site.

50% de clients professionnels

PSA Retail Peugeot Mulhouse-Illzach réalise plus de 80 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 80% grâce la vente de véhicules neufs (2.900/an) et d'occasion (2.800/an). Les 20% restants proviennent des nombreux services proposés par le concessionnaire : Peugeot rapide, service mécanique, service carrosserie, et, depuis le début de l'année, Peugeot Rent (location de voitures). Ces services représentent 50.000 heures de service après-vente effectuées chaque année. Le site compte au total cent collaborateurs. Les clients sont à 50% des particuliers et à 50% des professionnels.

Maintenir une qualité de service d'excellence

A sa tête depuis le mois de septembre : Alain Nay, qui a succédé à Nicolas Kuntz, en poste depuis 2015. « J'ai toujours travaillé dans l'automobile, dont de nombreuses années chez Peugeot ». Dans son nouveau poste, Alain Nay s'est fixé différentes ambitions : « réussir mon intégration au sein de l'entreprise bien sûr, et

mobiliser les équipes autour d'une réussite collective. Ensuite, l'objectif le plus important est de préserver et d'améliorer encore la qualité de service qui a fait la notoriété de la Siam. C'est sur ce terrain que nous faisons la différence : un bon accueil, un bon SAV et un réel engagement des équipes auprès des clients. Autre volet, la sécurité du personnel dans les ateliers est une de mes préoccupations majeures ».

Regroupement avec DS et Citroën

Entité du Groupe PSA Retail, Peugeot est en train de se regrouper avec les marques DS et Citroën. « A l'heure actuelle, nous avons déjà un espace carrosserie commun avec Citroën et DS. Le comptoir pour les pièces de rechange l'est également depuis peu ». La prochaine étape consistera à exposer des véhicules DS dans un « DS Store » indépendant et Citroën, dans les locaux de Peugeot. « Notre showroom actuel, qui s'étend sur 850 m², sera scindé en deux avec d'un côté, les voitures Peugeot, et de l'autre, les Citroën. Nous construisons un second showroom de 280 m² pour les DS. Au total pour l'intégration du trimarque, nous aurons investi plus de 2,5 millions d'euros. Tout sera prêt d'ici juin 2018 ».



Alain Nay

Un service tourné vers les entreprises

Avec la mutualisation des infrastructures et des services, le site comptera 150 collaborateurs en 2018. « Pour nous, ce regroupement a un avantage financier. Pour les clients, ils auront davantage de choix. Nous espérons que cela nous apportera plus de flux. Je veillerai à ce que cette mutualisation se passe bien, aussi bien du côté des collaborateurs que des clients ». Dans sa mutualisation, Peugeot n'oublie pas les

entreprises. « Nous avons une cellule spécifique dédiée uniquement aux professionnels avec trois vendeurs très réactifs ». Artisans ou grandes entreprises peuvent notamment bénéficier des tarifs location longue durée sur une large gamme de véhicules.

Des ambitions pour le futur

« Je vais continuer à accompagner le développement commercial de l'entreprise. Nous pouvons encore progresser sur les sociétés ou les particuliers et fidéliser toujours plus la clientèle ». L'entreprise a acquis en février dernier une concession à Saint-Louis qui regroupe les marques Peugeot et Citroën. « Nous voulons avoir une représentation sur ce secteur économiquement dynamique ».

Magali Santulli

PSA Retail Peugeot Mulhouse-Illzach
7 rue de Berne à Illzach
03 89 31 14 14
concessions.peugeot.fr/siam



Laëtitia Barbas,
conseillère pour les professionnels



Dans l'atelier



Parmi sa flotte, Peugeot propose des véhicules électriques

PUBLI-INFO

Le Parc d'activités Marie-Louise accueille sa première entreprise

La société ALOY transfère son activité sur ce parc pour pouvoir s'agrandir. C'est la première à profiter du vaste espace proposé par m2A desservi par la liaison Mulhouse-Guebwiller. D'autres entreprises devraient suivre.

Filiale des Transports Thomas, la société ALOY a été créée en 1979. Aujourd'hui, elle compte quarante salariés, trente-cinq véhicules et réalise un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros. Par rapport à 2010, cela représente une croissance de 50% de l'effectif et de 30% du chiffre d'affaires. Face à cette évolution, l'entreprise doit quitter son site de Ruelisheim, devenu trop petit, mais a souhaité conforter sa présence sur le territoire de m2A. Sur le Parc d'Activités Marie-Louise, l'entreprise profite de 15.000 m² de terrain avec un bâtiment de 2.000 m², et pourra encore s'étendre à terme. Pour son dirigeant Jean-Christophe Thomas, ce déménagement ouvre des perspectives

de développement à l'entreprise : « Avec notre nouveau site, nous pourrions mieux nous organiser. Nous serons davantage à l'écoute de nos clients et pourrions créer de nouveaux emplois ». L'entreprise a investi deux millions d'euros dans ce projet et les travaux seront achevés fin 2017.

Un site bien placé

Pour favoriser l'implantation d'entreprises, Mulhouse Alsace Agglomération investit dans le développement des parcs d'activités économiques. Parmi eux, le Parc d'Activités Marie-Louise, ancien site des mines de Potasse d'Alsace de 52 hectares en cours de conversion. Cette zone peut accueillir des activités industrielles, artisanales ou logistiques sur 16,5 hectares disponibles sur le ban de la commune de Staffelfelden. Sur un côté, cette zone est bordée par l'ancien terroir des MDPA, aujourd'hui végétalisé. De l'autre côté, le long de la D430, se trouve l'Hélioparc 68, le plus grand parc solaire d'Alsace sur lequel plusieurs entreprises sont installées. Près de 3 hectares, sur les 16,5 ha disponibles dans le parc d'activités Marie-Louise, ont été acquis par cinq entreprises. Trois d'entre elles (Gammatec, Dogfood et ID Project) vont démarrer leurs travaux d'installation en 2018.



Une méthode gagnante

Actuellement, tous les voyants économiques sont au vert dans notre région, avec près de 2000 emplois créés sur l'agglomération en deux ans. La stratégie de m2A consiste à offrir des solutions d'implantation aux entreprises pour qu'elles maintiennent et développent leur activité sur le territoire. « Pour cela, il faut être à l'écoute de leurs besoins, et ce, en concertation avec tous les interlocuteurs locaux, élus communautaires et acteurs de l'immobilier d'entreprise. Grâce à cette meilleure coordination, nous sommes plus efficaces et améliorons l'attractivité de notre agglomération pour l'accueil et le développement des entreprises », indique Fabian Jordan,

Président de Mulhouse Alsace Agglomération. Le territoire dispose en effet d'une offre diversifiée pour tous types d'entreprises, traditionnelles ou dites de la nouvelle économie.

EN CHIFFRES

2,1 millions d'euros : la participation de m2A aux investissements financiers du parc Marie-Louise.
Autres aides : État (23.500 €), Région Grand Est (242.000 €), Fonds européens Feder (382.000 €) et Conseil départemental 68 (205.000 €).



Industrie du Futur : rencontre chez Endress+Hauser

Le 19 octobre dernier s'est tenue, au sein de l'entreprise Endress+Hauser Flowtec AG de Cernay, la première rencontre en Sud-Alsace sur le thème de l'Industrie du Futur. Après une visite d'Endress+Hauser, une table ronde a été proposée avec des échanges d'expériences de trois entreprises locales engagées dans la démarche Industrie 4.0.

Présent à cette soirée, Alain Bohrer, représentant de l'Alliance Industrie du Futur en Alsace, a expliqué : « Nous avons organisé cet événement, suite à la constatation que les PME et TPE de notre territoire ont une connaissance limitée des enjeux et apports de l'Industrie du Futur ». Il a rappelé le concept d'Industrie du Futur par ces mots : « C'est une industrie plus intelligente, plus responsable, plus humaine et plus performante. Elle se résume en trois mots : elle est connectée, optimisée et créative ».

Présentation d'Endress+Hauser : une expertise mise en œuvre depuis 1953

L'entreprise suisse Endress+Hauser est l'un des fournisseurs majeurs d'appareils de mesure et de solutions d'automatisation pour les processus industriels. Elle évolue sur les marchés de la chimie, pétrochimie, pharmacie, agro-alimentaire, eaux potables et usées, énergie, papeterie, remplissage, dosage etc. « Le site de Cernay, Endress+Hauser Flowtec AG a été fondé en 1991, détaille Thierry Weissberger, directeur

de l'usine de Cernay. 330 collaborateurs y fabriquent des débitmètres électromagnétiques et vortex. Ces débitmètres offrent des solutions pour la mesure des liquides conducteurs et non-conducteurs, ainsi que des gaz et de la vapeur ».

Endress+Hauser, engagé dans la dynamique Industrie du Futur

Pour David Beltzung, responsable engineering du site de production de Cernay, la principale intégration d'Endress+Hauser dans l'Industrie 4.0 est la traçabilité sur site : « Nos machines connectées permettent de récolter des informations pour faire l'état des lieux des équipements et des produits. Chaque étape de fabrication étant enregistrée numériquement, nous pouvons informer en direct nos collaborateurs de l'évolution de la production ». L'entreprise est également en lien permanent avec ses fournisseurs. « Par exemple, le système de stockage de vis est mis en liaison avec le fournisseur qui sait exactement quand il faut nous réapprovisionner ». Le site est aussi en connexion constante avec ses clients.

De nombreux procédés de fabrication sont robotisés. « Nos nouvelles gammes de débitmètres sont digitalisées. On y place des systèmes d'auto-diagnostic. Si un problème est détecté, un signal est envoyé à l'utilisateur ». Le 4.0 a amélioré la production : « L'ensemble de nos techniciens de maintenance seront bientôt équipés de tablettes numériques. Nous avons aussi un projet de digitalisation des ordres de fabrication actuellement imprimés sur papier ».

Kabelec : connexion avec les clients et nouveau management

Le fournisseur de composants électroniques situé à Aspach-Michelbach est dirigé par Émilie Rabczynski. L'entreprise est, elle aussi, intégrée dans la dynamique Industrie 4.0. « Nous avons un ERP (Enterprise Resource Planning) qui gère l'ensemble de notre production, détaille Émilie Rabczynski. On peut suivre la production dès la commande jusqu'à la livraison au client. On suit encore le produit de très près en SAV ». L'entreprise a également amélioré sa communication avec ses clients. « Nous envoyons par exemple des e-mailings d'information. Nous gérons le stock de nos clients à distance grâce au numérique ». Kabelec a repensé son management et l'aspect collaboratif au sein de l'entreprise. « Nous avons des indicateurs de performance pour suivre en temps réel l'efficacité de nos collaborateurs et les accompagner au mieux ».

Kabelec a bénéficié d'un diagnostic de la CCI qui lui a permis de se rendre compte de ses points faibles et forts. « Notre objectif est d'aller encore plus loin dans la numérisation. Actuellement, les plans et ordres de fabrication sont imprimés sur papier. Nous voudrions tout mettre sur tablettes. Nous avons également prévu de gérer les factures numériquement, enfin nous cherchons en permanence à automatiser certaines étapes de fabrication ».



Visite de l'entreprise Endress+Hauser

Modernisation des outils chez ETC

L'entreprise de teinture et d'impression sur tissus à Cernay a investi un million d'euros ces quatre dernières années pour moderniser ses outils, notamment les infrastructures électroniques et la chaufferie. « Nous avons réduit notre impact sur l'environnement en réduisant notre consommation énergétique de 20%, se félicite Francis Hobeika, dirigeant de l'entreprise. Nous avons aussi réduit notre taux de déchets ». L'entreprise s'est ouverte sur l'Europe en allant chercher de nouveaux industriels. « Nous avons modifié de 30% notre clientèle ». ETC a récemment développé un département impression numérique textile.

« Nous plaçons les hommes au cœur du développement de l'entreprise, affirme Francis Hobeika. Sur le site, nous avons 38 personnes, dont cinq ingénieurs, et sommes équipés de trois laboratoires ». L'entreprise a elle aussi bénéficié d'un accompagnement dans sa transition 4.0. La Région a réalisé un diagnostic. « Depuis quatre ans, nous ressentons une amélioration de notre compétitivité. Nous avons aussi recruté une douzaine de personnes, notamment des jeunes attirés par nos activités, par exemple des infographistes ».

Magali Santulli

Endress Hauser Flowtec AG
35 Rue de l'Europe à Cernay
03 89 75 35 00
www.endress.com



De gauche à droite : Emilie Rabczynski, David Beltzung et Francis Hobeika

Thierry Weissberger, directeur de l'usine de Cernay

EDF Entreprises

LA VIE DE PRO EST ASSEZ COMPLIQUÉE COMME ÇA. PAS LA PEINE D'EN RAJOUTER.

Offre gaz naturel à prix garanti 3 ans*

3022 Service & appel gratuits
edf.fr/entreprises

L'énergie est notre avenir, économisons-la !
*Offre de marché. Prix fixe hors évolution des impôts, taxes et contributions de toute nature, et hors évolution réglementaire des tarifs d'utilisation des réseaux publics.

L'assurance de professionnels pour les professionnels !

100% assurances
Malj
adhérente Garnost

Pour vous accueillir :

Notre agence :
22 rue Louis Pasteur • MULHOUSE
contact@malj.fr • 03 89 35 49 52

Rejoignez-nous sur

Financement des Entreprises

Velcorex : entrée en bourse pour financer ses projets

Conseillé par Louis Thannberger, banquier d'affaires, le groupe Velcorex de textiles haut de gamme dirigé par Pierre Schmitt va s'introduire en bourse courant janvier 2018. Objectif : lever entre 5 et 10 millions d'euros pour financer les projets de développement du groupe.

Comme l'ont annoncé Louis Thannberger et Pierre Schmitt cet automne à la SIM, le groupe ira en bourse courant janvier, normalement sur le marché Access+ dès qu'Euronext aura donné son accord. Louis Thannberger, qui au départ a été présenté à Pierre Schmitt par l'expert-comptable René Hans, explique : « Aujourd'hui il n'y a pas trente-six solutions pour financer les investissements et disposer d'un volant d'action suffisant. Le potentiel du groupe est exceptionnel ! Et la bourse pour les PME, c'est une vraie solution, à condition de communiquer efficacement, c'est la clé de la réussite », explique ce pionnier de l'entrée en bourse des PME. La communication a démarré en Alsace, où les investisseurs seront plus sensibles à l'évolution de ce groupe né de la reprise d'entreprises en difficultés par Pierre Schmitt, ancien cadre de DMC et de Texunion, dont la détermination pour les amener vers la réussite est bien connue.

Quatre entreprises de textiles haut de gamme dans le 68

Les entreprises du groupe reviennent de loin, à la fois dans le temps, puisqu'elles sont nées au 19^{ème}

siècle, et ensuite elles étaient toutes promises au dépôt de bilan. Philea, Velcorex, Emanuel Lang et Tissage des Chaumes : ces quatre entreprises textiles sauvées par Pierre Schmitt constituent un groupe qui compte actuellement 30 millions de CA pour un effectif de 130 personnes... C'est Velcorex, leader mondial du velours, qui est l'entité leader du groupe, avec 70 salariés et 16 millions de CA. Suit Philea (32 salariés et 11M), Emanuel Lang (20 salariés et 2M) et enfin Tissage des Chaumes (8 salariés et 1M). Toutes ces entreprises dont la croissance globale pour 2018 serait de 20% du C.A. innovent en permanence pour proposer des tissus créatifs et de haute qualité à des marques comme AgnèsB, Hugo Boss, Max Mara, Zara ou Armani. « Ça ne sert à rien de faire la guerre des prix, il faut tirer la qualité vers le haut et le marché répond », martèle Pierre Schmitt. L'export représente les trois-quarts des ventes.

"Matières Françaises"

Toujours à la recherche de nouveaux textiles, le groupe annonce la création de tissus à base de chanvre, d'ortie et de lin, dont la culture consomme moins d'eau et de pesticides que le



De gauche à droite, les dirigeants du groupe avec Louis Thannberger : Agathe Schmitt, Pierre Schmitt et Nicole Marchal

coton. Ensuite, le groupe développe avec l'Ecole de Chimie un procédé de photo-polymérisation pour la teinture des textiles sans eau. Enfin, le groupe vise le développement de son propre réseau de distribution. Grâce à sa compétence en confection via sa filiale marocaine, cette nouvelle branche d'activité développée par la fille du PDG, Agathe Schmitt, ex-salariée du groupe LVMH, propose une gamme de vêtements sous la marque "Matières françaises". Cette nouvelle activité mise sur la haute qualité du tissu produit localement,

des tissus de rêve, ainsi que le montrent les sites internet des quatre entités du groupe.

Affaire à suivre...

Béatrice Fauroux

Sites internet des sociétés du groupe :

- www.velcorex.fr
- www.philea.net
- www.emmanuel-lang.fr
- tissagedeschauemes.fr

Des marraines sur le berceau

Les Alsace Business Angels sont composés d'environ 65 investisseurs locaux qui ont constitué une association qui gère un fonds d'amorçage. Le but : faciliter le démarrage financier de toutes jeunes entreprises dûment sélectionnées.

Les ABA est une association créée voici 11 ans pour aider les jeunes entreprises à décoller. Elle fait partie du réseau national France Angels.

Concrètement, les entreprises en démarrage cèdent des parts de capital en échange de cash en provenance d'investisseurs locaux. « Nous investissons à titre personnel, par passion pour l'entreprise et pour le développement économique de notre région, et aussi pour un rendement futur. Mais attention, c'est un investissement parfois risqué ! », prévient Raymond Sieffert, investisseur depuis le début du fonds et secrétaire général de l'association. « Nous comptons que pour une entreprise vraiment prometteuse, appelons-la une pépite, il y aura statistiquement 4 à 5 entreprises qui vont tourner normalement, et 3-4 qui auront disparu en quelques années ». Car malgré le soin et le temps passé par les ABA dans l'examen et la sélection des dossiers, il y a forcément des aléas humains, techniques ou de marché qui donneront le coup fatal à la "bonne idée" de départ.

La sélection des projets

Les ABA ciblent des entreprises au stade du prototype et qui ont besoin d'investir pour démarrer une production, ou à un moment où tous les fonds personnels ont été épuisés pour tester un projet et qu'il faut passer à l'étape supérieure. « Sur 150 projets reçus chaque année, 50 sont bien structurés, et nous en retenons 20 pour examen approfondi. Au final, au terme d'un pitch des candidats lors d'une réunion plénière, 4 à 5 dossiers seront choisis au terme d'une analyse du marché, de la concurrence et du potentiel de développement », indique le président des ABA, Bernard Fliegans.

Des investisseurs motivés

En quelque 10 ans, 3,5 millions ont été investis, qui ont permis de lever quelque 10 millions d'euros. En moyenne, chaque projet a été abondé



Bernard Fliegans et Raymond Sieffert

à hauteur de 100.000 euros. Pour participer au fonds, le droit d'entrée pour des investisseurs est de 20.000 euros minimum. « L'intérêt pour l'investisseur, c'est aussi de participer au repérage et à l'audit des projets en apportant son expertise », indique Raymond Sieffert, qui estime que la moitié des investisseurs est en activité et l'autre moitié à la retraite, ce qui en fait un groupe expérimenté. « Ce qui est intéressant aussi, c'est l'esprit de ce groupe, un véritable réseau dans lequel nous aimerions accueillir davantage de Haut-Rhinois », ajoute Bernard Fliegans.

Et ensuite ?

Le but n'est pas de rester dans l'entreprise, mais de sortir du capital lorsque cela devient possible. Une convention règle des dispositifs de sortie. Inversement, les capitaux peuvent être complétés si nécessaire. « Ce qui est passionnant, c'est de suivre et d'accompagner les entreprises dans lesquelles nous investissons ». A suivre par exemple, l'avenir prometteur de Cellprothera, pionnier de la thérapie régénératrice cardiaque, sur lequel les ABA fondent beaucoup d'espoir.

Béatrice Fauroux

Quels secteurs ?

Le fonds investit pour un tiers dans les "medtech" ou technologies du médical, un tiers dans le numérique et les marketplaces, et enfin dans la greentech (développement durable). Exemples de projets : serres connectées, marketplace pour des produits du bâtiment...

Voir les projets et la marche à suivre sur le site www.alsacebusinessangels.com

"Matières Françaises"

La première boutique du groupe, "Matières Françaises" à Colmar, propose des vêtements homme ou femme haut de gamme aux tissus exclusifs, dont des vestes, chemises ou, par exemple, un jean fabriqué à 100% en ortie.

Un site internet de vente en ligne est prévu pour 2018.

Boutique : 1 place de l'Ecole à Colmar

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

ŠKODA

OFFRE DÉCOUVERTE
LLD SUR 13 MOIS /SANS APPORT

OFFRE PRO MAINTENANCE⁽¹⁾
VÉHICULE DE REMPLACEMENT⁽²⁾
PERTE FINANCIÈRE INCLUSE⁽⁴⁾

ŠKODA SUPERB COMBI BUSINESS

À partir de **299€** TTC/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 Perte financière inclus du 01/01/2017 au 31/12/2017 pour une Superb Combi Business 2.0 TDI 150 ch DSG. Offre réservée à la clientèle professionnelle (hors Loueurs et Flottes), chez tous les Distributeurs ŠKODA présentant ce financement sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL, de droit allemand - Capital social : 318 270 200 €. - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 avenue de la Demi-Lune - 95700 Roissy-en-France - RCS Nanterre 451 818 904 - Mandataires d'assurance et d'intermédiaire d'assurance n°ORIAS 08 040 267 (www.orias.fr). (2) Contrat de Maintenance obligatoire inclus dans les loyers souscrits auprès de Volkswagen Bank GmbH. (3) Véhicule de remplacement obligatoire inclus dans les loyers souscrits auprès d'Europ Assistance France. La prestation est fournie par EUROP ASSISTANCE France - 1 promenade de la Bonnette, 92230 Gennevilliers, entreprise régie par le code des assurances, S.A. au capital de 23 601 857 €. RCS Nanterre 451 366 405. (4) Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers souscrits auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775 652 126 et MMA IARD - Société Anonyme au capital de 537 052 368 € - RCS Le Mans 440 048 882 - sièges sociaux : 14 bd Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans codes 9. Entreprises régies 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 Villedieu-les-Coteaux - 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 SOLUTIONS •

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

Icare : réinsertion socioprofessionnelle grâce au maraîchage bio

Icare est une association dont l'objectif est d'aider des personnes momentanément exclues du monde du travail à se réinsérer dans la vie professionnelle et à retisser du lien social. Cela passe par des chantiers de réinsertion dans le maraîchage bio.

Quatorze hectares de chantiers

Fondée en 1995, l'association est gérée par un conseil d'administration de dix bénévoles actifs. Elle possède deux chantiers de réinsertion. Le premier, Les Jardins d'Icare, a été aménagé en Senthem en 1997. Il s'étend sur six hectares. « Les terrains sont mis à disposition par la communauté de communes et les villes de Senthem et de Lauw », explique Lucile Zwingelstein, chargée de projets. Un second chantier, Les Jardins du Trèfle Rouge, a vu le jour en 2011 à Ungersheim, sur une superficie de huit hectares. On cultive sur ces deux chantiers des légumes certifiés biologiques, respectueux de l'Homme et de son environnement.

80 maraîchers en réinsertion chaque année

Actuellement, 50 maraîchers travaillent sur ces chantiers de réinsertion, épaulés par treize permanents, salariés de l'association. « Sur une année, 80 personnes en réinsertion passent par

nos chantiers ». Les maraîchers sont par exemple des chômeurs de longue durée, des bénéficiaires du RSA ou des femmes au foyer avec enfants. Tous ont eu un agrément délivré par Pôle Emploi. « Ils peuvent être aussi dirigés vers nous via des travailleurs sociaux ». Les maraîchers, payés au SMIC, signent des contrats de six mois, renouvelables sur deux ans maximum. « Les profils sont très variés : hommes, femmes, jeunes et moins jeunes, et avec diverses origines, afin de favoriser l'intégration dans le monde du travail ».

Travailler et se former

Intégrer les chantiers d'Icare ne requiert aucune compétence en maraîchage. « Nous formons les personnes sur le tas ». Avec un contrat de 24 heures par semaine, les salariés en réinsertion ont le temps de suivre des formations professionnelles en interne ou en externe. « Ils bénéficient d'un accompagnement social au sein de l'association ». Soixante tonnes de légumes sont récoltées chaque année, distribués sous forme de paniers dans trente points de distribution répartis dans



Lucile Zwingelstein

tout le Sud-Alsace. « En plus du maraîchage, nos salariés en insertion se forment à différents métiers : préparation des commandes, livraison, service au client, etc. ».

Des paniers pour les consom'acteurs

Le quart du budget de l'association provient de la vente de légumes. En plus des paniers,

une vente de plants de légumes est organisée chaque mois de mai. « Pour le reste, nous avons essentiellement des aides de la Direccte ». Les dons viennent en complément. « Nous comptons 500 adhérents consom'acteurs. Pour être financièrement sereins, il faudrait atteindre les 600 ».

Icare est présente tous les jeudis sur le marché de Senthem, les mercredis matin sur celui de Masevaux et les vendredis soir sur celui de Feldkirch.

Magali Santulli

Association Icare

Rue des Daims à Senthem
03 89 66 19 99
paniers-icare.eklablog.com



Une partie des salariés



Une soixantaine de variétés de légumes est proposée sur l'année



Les deux chantiers comptent au total 20 tunnels

Sinclair : nouveaux locaux

En octobre, l'association Sinclair inaugurerait ses nouveaux locaux au 17 rue d'Illzach à Mulhouse. Dans un souci de mutualisation des moyens et de mise aux normes d'accessibilité, elle a réuni ses deux services internes LAEP Capucine et le SAVE 68. Explications.

Depuis 1962, Marguerite Sinclair est une association médico-sociale dont le but est de permettre à des jeunes ou des adultes en situation de handicap de réussir leur insertion dans la société par la formation, l'apprentissage professionnel, le travail, le logement, la vie sociale, etc. L'association accompagne chaque année 680 personnes.

LAEP Capucine

Sinclair a créé le Lieu d'Accueil Enfants-Parents "Capucine". Il s'adresse à tous les parents en situation de handicap mental et/ou trouble psychique ou à des personnes vulnérables accompagnées de leurs enfants. Le LAEP est un lieu de rencontre et d'échanges autour du lien enfant-parent, l'objectif étant d'apprendre à être parent. C'est également un lieu de prévention. « En 2016, le LAEP Capucine a accueilli 65 parents auxquels s'ajoutent 33 enfants et a réalisé 127 séances d'accueil des familles », indique François Gillet, Directeur Pôle Adultes.

Service d'Accompagnement Vers l'Emploi du Haut-Rhin

Le SAVE 68 est spécialisé dans l'accompagnement à l'insertion professionnelle en milieu ordinaire de travail pour des demandeurs d'emploi ayant une reconnaissance de handicap due à une maladie psychique ou un Trouble du Spectre Autistique. Le SAVE 68 propose également des formations spécifiques aux entreprises amenées à côtoyer une personne avec une problématique de santé psychique. « En 2016, 166 personnes ont été suivies par le SAVE 68 », complète François Gillet.

Regroupement des deux structures

Les locaux du LAEP Capucine étaient jusqu'à présent situés rue Joffre à Muhouse, tandis que ceux du SAVE 68 se trouvaient rue de l'Arsenal. Les deux structures ont emménagé dans des locaux communs en juin dernier. « Nous avons racheté les anciens locaux du Crédit Immobilier



François Eichholtzer

de France que nous avons entièrement rénovés, indique François Eichholtzer, Directeur Général de Sinclair. Au total, cela a représenté un budget de plus de 418.000€. Nous avons reçu 42.600 € de subventions de la CAF et 110.000 du CCHA ». Ces nouveaux locaux s'étendent sur 200 m².

Un lieu chaleureux et un environnement favorable

Pour le pôle enfants/parents, l'objectif était de rendre les lieux conviviaux et de faciliter l'interaction professionnels / parents / enfants. Pour le SAVE, les locaux ont été conçus de

manière à créer un environnement favorable à l'accueil des personnes. Une attention particulière a été portée sur la minimisation des désordres sensoriels (isolation phonique, choix des couleurs, variateur de lumière...) que les personnes porteuses d'autisme tolèrent difficilement.

Cinq personnes travaillent dans ses nouveaux locaux pour le compte du SAVE et six personnes pour le LAEP Capucine.

Magali Santulli



Inauguration des nouveaux locaux



Espace parents/enfants



La salle informatique

Rencontre avec Claire Nadolski, nouvelle directrice du centre d'affaires Banque Kolb de Mulhouse

La Banque Kolb a été fondée en 1890 dans les Vosges par Xavier Kolb, un alsacien originaire de Colmar. Entreprise à taille humaine, elle reste fidèle à cet état d'esprit et cultive avec sa clientèle une relation personnalisée, fondée sur la proximité, la disponibilité et la rapidité de décision.

Filiale du groupe Crédit du Nord dans le Grand Est de la France, la Banque Kolb est reconnue pour sa connaissance des réalités locales au service des entrepreneurs et son expertise patrimoniale.

Claire Nadolski, nommée directrice du centre d'affaires de Mulhouse, est diplômée en gestion de patrimoine, et connaît parfaitement le marché Entreprises du Haut-Rhin, avec 12 années d'expérience sur le secteur.

Claire Nadolski, présentez-nous votre centre d'affaires.

Claire Nadolski: A la Banque Kolb, nous privilégions une relation humaine de qualité: chaque client du marché Entreprises est suivi par un binôme dédié, composé d'un conseiller clientèle, qui accompagne les dirigeants dans l'ensemble de leurs projets, et un gestionnaire de clientèle qui assure au quotidien la gestion et la sécurisation de leurs opérations: flux, paiements, mise en place de financement... Au sein de notre centre d'affaires, Audrey Lentz, gestionnaire, est en duo avec Géraldine Brzoska, chargée d'affaires, et je suis moi-même en binôme avec Cécile Braun, gestionnaire de clientèle. Fabienne Szweczyk, conseillère en gestion de patrimoine, vient en appui sur la gestion des comptes privés de nos

dirigeants. Nous sommes naturellement toutes joignables par téléphone sur nos lignes directes ou par mail. Nous mettons également à la disposition de nos clients tous les moyens permettant une connexion en temps réel avec la banque.

Quelles solutions apportez-vous à vos clients ?

Claire Nadolski: En tant que banque de référence des PME et des ETI familiales, nous apportons aux dirigeants des solutions de financement adaptées aux besoins économiques. Nos solutions sont corrélées aux différentes étapes de développement d'une entreprise, à sa croissance, sa cession et sa transmission. Pour toutes les opérations spécifiques, nous nous appuyons sur des experts basés en région: banquier privé, crédit-bail, commerce extérieur, e-commerce, flux et solutions de paiement électronique, poste clients jusqu'aux opérations haut de bilan.

Qu'est-ce qui fait qu'aujourd'hui, des personnes ouvrent leur compte à la Banque Kolb ?

Claire Nadolski: Nous sommes capables d'accompagner nos clients dirigeants, ainsi que leurs collaborateurs sur leur partie privée, puisque nous avons également dans les mêmes locaux à Mulhouse, une agence dédiée aux clients particuliers et professionnels. Nos clients sont



Audrey Lentz, Claire Nadolski, Cécile Braun et Géraldine Brzoska

nos meilleurs ambassadeurs: deux clients sur trois ouvrent leur compte sur recommandation. C'est parce que nous connaissons parfaitement les besoins de nos clients que nous obtenons leur reconnaissance.

Centre d'affaires de Mulhouse
6 avenue du Maréchal Foch à Mulhouse
03 89 36 55 00
Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h00
et de 13h30 à 17h30

Banque Kolb



Banque Kolb - S.A. à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de EUR 14 099 103 - SIREN 825 550 098 - RCS Epinal - Siège Social: 1 et 3 place du Général de Gaulle - BP 1 - 88501 Mirecourt Cedex - Siège Central: 2 place de la République BP 50528 - 54008 Nancy Cedex. Crédit photo: Yves Trotzier.



Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 519 473, n° LEI 969500JLUSZH89G4TD57, DirCom - 03/17

La santé
de mes salariés,
c'est la santé
de mon
entreprise.

PRÉVENTION

SANTÉ

PRÉVOYANCE

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 ».

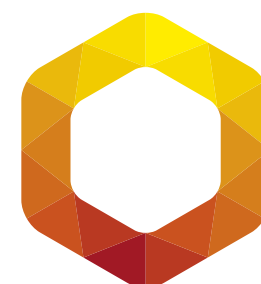
- Diagnostic santé réalisé par un expert qui vous accompagne également dans la mise en place de plans d'action.
- Des boîtes à outils pour mener une campagne d'information auprès de vos salariés.
- Des ateliers-formations, animés par des experts sur des questions de santé (risques psychosociaux, risques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

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



Syentys, un expert informatique qui accompagne les TPE et PME

Syentys est une société proposant des services de consulting en informatique. Elle collabore avec des entreprises dans les domaines de la pharmaceutique, des finances, de l'industrie ou du commerce. Récemment implantée à Mulhouse, elle accompagne les TPE et PME dans leur transition numérique.

Un chiffre d'affaires en constante progression

Syentys a été fondée en Suisse en 2013 par Jean-Louis Bodren, CEO du groupe, et Lionel Furst, DG France. L'entreprise accompagne les entreprises dans la mise en place de solutions de gestion informatique (informatique décisionnelle, gestion de la qualité, gestion de projets etc). En 2016, Jean-Louis Bodren et Lionel Furst ouvrent une antenne à Mulhouse. La société compte aujourd'hui quatre employés en France et six en Suisse. « Notre chiffre d'affaires est en constante progression. Nous sommes passées de 100.000€ en 2013 à plus d'un million en 2017 », se réjouissent les fondateurs.

Un service pour les TPE et PME

Via l'antenne de Mulhouse, Syentys souhaite accompagner les TPE et PME alsaciennes dans leur transition numérique. « Nous sommes spécialisés dans la mise en place de projets PGI (logiciel de gestion) pour les petites et moyennes entreprises, et les artisans. Les nouvelles technologies ont poussé les entreprises à repenser leurs processus de gestion. Les TPE et PME ont besoin de disposer des mêmes moyens que les

grandes entreprises ». Syentys a donc développé l'offre « Ma gestion connectée... aVotreService ».

Progiciel de gestion connectée

aVotreService permet de gérer l'entreprise dans son intégralité (CRM, vente, achat, ressources humaines, stock, comptabilité, production, inventaire, maintenance, site web, e-commerce, caisse, géolocalisation...). « L'objectif de cette offre est de permettre aux petites entreprises de mieux organiser et optimiser leur manière de travailler. Elles bénéficient d'un outil puissant et accessible d'un point de vue financier et d'un point de vue technologique. Nos clients mettent ainsi toutes les chances de leur côté pour garder un avantage concurrentiel ».

Sur PC, tablette ou téléphone

Différentes formules d'abonnement sont proposées aux entreprises en fonction de leur cœur de métier. « Nous sommes à l'écoute de nos clients et transparents sur nos prix. Nous nous déplaçons chez eux pour analyser et évaluer avec eux leurs besoins. Nous proposons un véritable service sur-mesure avec des solutions flexibles ». Depuis que Syentys utilise ce logiciel en interne, l'entreprise a constaté



De gauche à droite : Lionel Furst, DG France, Jérôme Matranga, responsable commercial et Jean-Louis Bodren, CEO du groupe

un gain en productivité. « L'outil, qui marche aussi bien sur PC, tablette ou téléphone, est très simple d'utilisation. Nous formons les clients au préalable et nous effectuons un suivi dans le temps ».

Un développement à l'international

Dans le Grand Est, Syentys compte actuellement une quinzaine de clients pour l'offre aVotreService, dont un grossiste en vin, une boulangerie ou un fabricant de produits dentaires. « Nous pouvons

nous déplacer partout en France pour rencontrer de futurs clients, et même à l'international, car nous pouvons travailler en anglais. En France, notre centre d'expertise se situe à Mulhouse, mais l'idée serait de développer d'autres agences sur le territoire pour une meilleure relation de proximité ».

Magali Santulli

Syentys France

15 rue des Frères Lumière à Brunstatt-Didenheim
www.syentys.com

Groupe Fleck : un vendeur de tranquillité

Entreprise familiale depuis 1951, le groupe Fleck est expert dans la protection contre le vol, la sécurité hauts risques (banques, bijouteries, sites industriels de pointe...) et la sécurité moyens risques (magasins, particuliers...).

De la fabrication à la maintenance

Racheté il y a deux ans par Philippe Beyer, le groupe compte deux magasins à Mulhouse et à Strasbourg, ainsi qu'un troisième à Wittenheim, où se situe le siège social. L'entreprise est spécialisée dans la protection physique (serrurerie métallique ou électrique, portes blindées, barrières, coffres-forts, chambres fortes...), la fabrication sur mesure de produits métalliers (barres de fer, portails...), la protection électronique (alarmes, caméras, contrôles d'accès, détection incendie...) et la maintenance préventive et curative auprès de ses clients. « Nous sommes les seuls dans le quart Nord-Est de la France à proposer ces quatre services », assure Patrick Beyer.

Pour les banques, les commerces ou les particuliers

Les clients du groupe Fleck se situent dans le Grand Est. « Nous travaillons avec des banques, le Parlement Européen, la Poste, les Finances Publiques, la centrale de Fessenheim, des écoles, des mairies, des gendarmeries, des syndicats, des industriels, des entreprises du tertiaire ou des particuliers ». L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 3,6 millions d'euros/an : 50% avec les banques, 30% avec les entreprises et 20% avec les particuliers. « Nous gérons au total 305 sites, dont 105 banques. Nous pouvons les

dépanner 24h/24 avec un délai d'intervention de quatre à huit heures. Pour les entreprises, nous intervenons pendant nos heures d'ouverture, mais pouvons mettre en place un contrat avec une personne d'astreinte venant dépanner si besoin ».

Un service sur-mesure

Le Groupe Fleck met son expertise au service de son client pour le conseiller et définir avec lui ses besoins. « Nous évaluons le risque ressenti par le client, le risque réel, et lui proposons des solutions en fonction de son budget. Chaque client nécessite un degré de protection différent ». Dans son atelier de fabrication situé dans les locaux de Wittenheim, l'entreprise peut par exemple fabriquer des portes blindées sur-mesure.

Des coffres-forts à la sécurité générale

Le Groupe Fleck compte vingt-cinq salariés. « Nous embauchons régulièrement des apprentis. Ils se forment auprès de ceux qui sont dans l'entreprise depuis longtemps. Car le métier ne s'apprend pas à l'école, mais sur le terrain ». Ce savoir-faire technique fait la force de l'entreprise depuis près de 70 ans. « Nos produits sont et ont évolué avec le temps. Ils mêlent électricité, mécanique et électronique ». Réputée surtout pour ses coffres-forts, l'entreprise souhaite mieux se faire connaître pour l'ensemble de



Philippe Beyer

ses techniques et technologies au service de la sécurité.

Coffre-fort sans clé, ni code

Alliant design et nouvelles technologies, la recherche et le développement font partie des activités du Groupe Fleck. « Notre dernière innovation est une première mondiale. Il s'agit d'un coffre-fort s'ouvrant sans clé ni code. Il est muni d'un contrôle d'accès géré par transpondeur ou par smartphone ». Une autre innovation s'adresse aux propriétaires de gîtes. « N'attendez

plus vos hôtes durant des heures. La solution que nous avons développée permet d'ouvrir la porte d'entrée de votre gîte à distance. C'est la seule proposition de ce type sur le marché ».

Magali Santulli

Groupe Fleck

9 rue de Lorraine à Wittenheim
03 89 53 07 56 - www.flecksecurite.com
coffresfortsfleck@wanadoo.fr



L'atelier de Wittenheim



ADIT Multiservices pour vous rendre service

ADIT sas Propreté

SECOND ŒUVRE BATIMENT
PROPRETE
ESPACES VERTS

33 rue Jacques Mugnier
68 200 MULHOUSE

5A rue de Zürich
68 000 COLMAR

3 Métiers
1 Interlocuteur

03 89 59 44 31

irm-irp@interregie.com

Du miel et de la cire d'abeilles au Rucher des Mûriers



Gestion des ruches, récolte et vente de miel, confection de feuilles de cire gaufrées, création de bougies... Laurent Fichter, à la tête du Rucher des Mûriers, est un apiculteur polyvalent.



Extracteur de miel

est mon activité principale. Il est de qualité et certifié bio». L'apiculteur récolte entre trois et cinq tonnes de miel chaque année suivant les floraisons.

Des feuilles de cire gaufrées pour les apiculteurs

En plus de gérer la production de miel, Laurent Fichter s'est spécialisé dans la fabrication de feuilles de cire gaufrées. Il s'agit d'une mince feuille de cire que l'apiculteur introduit dans la ruche, sur laquelle travaillent les abeilles. L'apiculteur leur évite ainsi d'avoir à la construire elles-mêmes, ce qui leur demande du temps et de l'énergie. « Je collabore avec des apiculteurs qui récupèrent de la cire dans leurs propres ruches. Je la retravaille pour en faire une feuille de cire gaufrée. On m'en livre cinq tonnes par an ». Autre corde à son arc, Laurent Fichter commercialise des bougies et de la Propolis certifiée bio.

De la récolte du miel à la commercialisation

Laurent Fichter gère son activité seul. « Je pose les ruches, je récolte et extrais le miel, je le filtre, le mets en pots, colle les étiquettes et assure la vente. Il en va de même pour les bougies. Je commande des pochettes et je les emballe moi-même ». Durant tout ce processus, il se fournit auprès d'entreprises locales pour l'impression des étiquettes ou la fabrication de planches pour construire les ruches. « Je me fournis aussi en Allemagne pour les pots en verre ».

Vente en direct

A l'heure actuelle, les ruches sont en phase d'hivernage. « Les abeilles ne produisent plus rien d'octobre à mars. Durant cette période, je regroupe toutes mes ruches sur deux sites et je me concentre sur la vente de mes produits ». Laurent Fichter sera notamment présent sur les marchés de Noël. « Le reste de l'année, je fais de la vente chez moi, je participe aux marchés paysans et suis présent dans des magasins de producteurs: les Sheds à Kingersheim, l'Îlot Fermier à Hirsingue, la Vie Claire à Rixheim, etc. Je commercialise aussi mes produits via des Amap ». Côté pro, il vend son miel au confiseur vosgien Bressaude qui en fait des bonbons et va prochainement travailler avec une confiserie à Wittenheim.

En projet : le regroupement sur un seul site

Pour le moment, Laurent Fichter travaille sur trois sites différents. « Je suis chez mes parents pour l'extraction de miel, chez mon grand-père pour la production de cire, je loue également un bâtiment dans lequel je travaille et stocke du matériel. D'ici 2018, j'aimerais tout regrouper dans un même lieu, et pourquoi pas, y installer une petite boutique ».

Magali Santulli

Rucher des Mûriers

49 rue de l'Entente à Wittenheim
03 89 50 41 64
www.rucherdesmuriers.fr/



Les ruches sont prêtes pour l'hivernage

Une activité professionnelle

Dans la famille Fichter, on s'adonne à l'apiculture de père en fils. « Le rucher a d'abord appartenu à mon grand-père, puis à mon père. Les deux étaient seulement apiculteurs-amateurs. En 2011, j'ai décidé d'en faire mon métier », raconte Laurent Fichter. Le Rucher des Mûriers se compose actuellement de 360 ruches dispersées dans le Haut-Rhin. « Je place mes ruches par groupes de 20 à 25 sur différents terrains. J'en loue certains à l'ONF. D'autres me sont mis à disposition par des particuliers. En échange, je leur offre du miel ».

Trois à cinq tonnes par an de miel certifié bio

Chaque mois, Laurent Fichter récolte le miel et déplace ses ruches pour permettre aux abeilles de butiner à diverses sources. « Cette année, j'ai eu du miel de fleurs, de châtaigner, de forêt et de sapin ». Le nombre de ruches s'est multiplié au fil du temps, la demande de miel étant de plus en plus forte. « La vente de miel aux particuliers



Mercedes Classe C Break Business.

A partir de **469 €^{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

MULHOUSE / ILLZACH - 03 89 61 89 61

www.kroely.mercedes.fr

(1) En Location Longue Durée, Classe C Break 180 d Business BM6 au prix tarif remis du 06/03/2017, sur 48 mois avec 48 loyers mensuels de 469 €^{TTC} y compris 31,37 €^{TTC} de Contrat d'Entretien⁽²⁾ et 13,71 €^{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 31/12/2017. Cette offre est communiquée sous réserve d'acceptation du dossier par Mercedes-Benz Financial Services France S.A - 7, av. Niépce - 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles N°304 974 249, N° ORIAS 07009177, 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. Niépce - 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 Break 180 d Business BM6 (données sur base catalogue au 06/03/2017) : 4,3-4,6 l/100 km - CO₂ : 109-120 g/km.** The best or nothing : le meilleur, sinon rien.

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

LINK GROUP

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 Pontanel - 60 Place de la paix BP3065 - 68100 Mulhouse
Tel. 03 89 60 44 50 - Fax 03 89 59 46 44 - cpontanel@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 :
LOFFRE RH MULHOUSE - Sébastien Fuchs - 20b rue de Chemnitz - 68200 Mulhouse
Tel. 03 89 56 15 41 - sebastien.fuchs@loffre-rh.fr



François Taureau

ThurAmap : des produits de qualité pour tous

Comme pour RhénaMap, ThurAmap s'est fixée pour objectif de soutenir une agriculture paysanne socialement équitable et écologiquement saine. L'association est présente sur deux lieux de distribution : Cernay et Wittelsheim.

13 producteurs locaux

Lancée en 2009, ThurAmap réunit treize producteurs locaux. L'association est entièrement gérée par des bénévoles et présidée par François Taureau. « La plupart des producteurs sont présents sur les deux lieux de distribution, à condition que deux producteurs ne vendent pas le même produit », indique le Président. Chacun distribue à un rythme différent. « Pour les fruits, les légumes, le pain ou les produits laitiers par exemple, les producteurs sont présents chaque semaine. Pour les œufs, toutes les deux semaines. Pour le miel ou la viande, c'est plutôt une fois par mois ».

Une perspective sur le long terme

A ce jour, 160 familles ont signé un ou plusieurs contrats chez ThurAmap. « Le fait de payer un abonnement à l'avance incite les



Fabienne Denne de Fabiopain

consommateurs à venir régulièrement. S'ils devaient se déplacer directement dans les fermes, ils n'auraient peut-être pas la même rigueur. Ici, les familles ont du choix, elles trouvent plusieurs produits à la fois. De son côté, le producteur perd peu de temps dans la vente. Il distribue ses paniers et peut repartir ». Les abonnements permettent également au producteur d'avoir une perspective sur le long terme.

Consommer au juste prix

Les consommateurs payent 6€ de cotisation à ThurAmap, tandis que les producteurs reversent 1% de leur chiffre d'affaires sur les ventes. « Cela permet de couvrir nos frais de fonctionnement ». L'association propose par ailleurs un système de cartes à points. « Le consommateur peut en acheter une et cela lui permet d'acquérir



Les paniers permettent de réduire le nombre d'emballages

d'autres produits en plus des paniers ». Pour François Taureau, le succès des AMAP vient de la volonté des consommateurs de manger des produits de qualité à un prix juste et intéressant. « Il n'y a pas d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur, c'est donc moins cher qu'en magasin. Grâce aux abonnements payés à l'avance, les prix restent constants ». Et les producteurs ont une base de chiffre d'affaires assurée.

Magali Santulli

● ThurAmap

06 83 32 79 61 / contact@thuramap.fr - www.thuramap.fr
Tous les jeudis de 18h à 18h45, au foyer Rencontre et loisirs, 24 rue des Fauvettes, cité Langenzug à Wittelsheim.
Tous les vendredis de 18h à 18h45 à la conciergerie du complexe sportif, rue René Guibert à Cernay.



Conseils et Saveurs : de la conscience dans nos assiettes

Il y a un an, Carole Degouy lançait son auto-entreprise Conseils et Saveurs à destination des professionnels et des particuliers qui souhaitent consommer autrement.

Mettre de la conscience dans nos assiettes

Le lancement de Conseils et Saveurs a été motivé par l'envie de Carole Degouy de partager son mode de vie. « Je suis engagée dans une démarche zéro déchet dans ma cuisine. Côté alimentation, j'ai toujours aimé préparer des plats à la maison avec des produits frais, bio et locaux ». Carole Degouy est engagée avec conviction dans la transition. « Nutrition, consommation, développement durable, réchauffement climatique... tout est lié. Mettre de la conscience dans nos assiettes est un impératif de santé et une nécessité environnementale ».

Changer ses habitudes petit à petit

Avec Conseils et Saveurs, Carole Degouy propose des conférences, ateliers, séminaires ou colloques au sein d'entreprises, écoles, restaurants, associations... Elle participe également à des événements, comme La Semaine Européenne de la Réduction des Déchets. Carole Degouy se définit comme une consultante en alimentaire. « J'explique à quel point changer mes habitudes m'a été bénéfique et comment tout le monde peut le faire petit à petit ».

Un service personnalisé

Carole Degouy propose du coaching à domicile pour les particuliers. Pour les professionnels - qui composent l'essentiel de

sa clientèle - tout comme pour les particuliers, Carole Degouy peut se déplacer de Strasbourg à Belfort. « Je peux ainsi venir sur place sur rendez-vous, cerner les besoins, les envies et préparer une séance adaptée. Je suis transparente dans mes prix, établis au cas par cas ».

"L'écolonomie"

Depuis le début de son activité, Carole Degouy constate un engouement pour ses services. « J'ai été surprise par la demande de plus en plus importante. Les gens veulent changer, mais ils ne savent pas comment faire. Ils ne trouvent pas facilement des conseils pertinents et peu de personnes proposent un accompagnement physique. Pourtant, il est urgent d'agir et de changer nos comportements avant 2050 ». Carole Degouy souhaiterait que chacun prenne le chemin de "l'écolonomie" (écologie + économie).

Magali Santulli

● Conseils et Saveurs

07 61 76 31 36 - car.degouy@gmail.com - conseilsetsaveurs.blogspot.fr



Stéphanie et Taylor

Chichi & Petzel : friandises artisanales pour chiens et chats

Stéphanie Di Giuseppantonio a lancé Chichi & Petzel en 2016. Il s'agit d'une boutique en ligne qui propose des friandises pour chiens et chats. Leur particularité ? Elles sont sans gluten et 100% naturelles.

Un métier de niche

L'aventure Chichi & Petzel commence lorsque Stéphanie adopte un chien dont l'estomac se révèle fragile. « Je voulais quand

même lui faire plaisir, alors j'ai commencé à cuisiner chez moi des friandises adaptées à sa condition. Comme je faisais des grosses quantités, j'en distribuais aux voisins. Puis j'ai décidé de créer mon entreprise ». Stéphanie est à ce jour la seule en Alsace à proposer ce type de friandises y compris en ligne. « Nous sommes également très peu en France ».

Travailler en circuits-courts

Pour réaliser ses biscuits en forme de Bretzel, Stéphanie utilise des produits issus de l'agriculture biologique. « J'essaye de travailler en circuit court. La grande majorité de mes achats se réalise en Alsace et en France. Parfois, je dois importer des produits de l'étranger, car j'achète les ingrédients au plus près de leur lieu de production ». Stéphanie a mis en place un contrat avec un vétérinaire à qui elle soumet ses recettes pour validation.

Une analyse nutritionnelle en laboratoire

Lorsque ses recettes sont prêtes, Stéphanie envoie ses biscuits dans un laboratoire de Sainte-Marie-aux-Mines. « Ils analysent tous les contenants (protéines, glucides etc), afin de les indiquer

sur les emballages ». En plus du site internet, les biscuits Chichi & Petzel sont distribués dans une trentaine de points de vente en France. « On peut retrouver mes produits chez des vétérinaires ou dans des salons de toilettage ».

Offrir une alimentation saine et équilibrée

Stéphanie a investi 8.000 € pour démarrer son activité. « Je fais appel à des partenaires pour la réalisation de mon logo ou l'impression des étiquettes. Pour les emballages, je commande des sachets en ligne et j'emballage et j'expédie depuis chez moi ». Aujourd'hui, Stéphanie ne vit pas encore de son activité. « J'y consacre beaucoup de temps, mais je le fais avec passion. Je veux que mes clients soient satisfaits et que leurs animaux bénéficient d'une friandise bénéfique pour leur santé ».

Magali Santulli

● Chichi & Petzel

info@chichietpetzel.com
www.chichietpetzel.fr

Rhénamap : circuit court pour manger mieux

Rhénamap est un réseau d'AMAP réunissant des producteurs et artisans du Sud-Alsace. Une belle initiative pour les consommateurs qui souhaitent se procurer chaque semaine ou chaque mois – selon le type de produit - des aliments sains et savoureux, tandis que le producteur subit moins les aléas du chiffre d'affaires ou du climat.

Co-responsabilité entre le producteur et le consommateur

Une AMAP est une Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne. Elle lie un producteur et des consommateurs via un contrat de solidarité. « *Ceux qu'on appelle les consommateurs s'engagent auprès d'un producteur ou d'un artisan à lui acheter ses produits sur une saison de production* », explique Elsa Batôt, chargée de projets pour Rhénamap. Pour marquer son engagement, le consommateur paye à l'avance un abonnement. « *Cela permet au producteur de planifier sa production et de la quantifier pour éviter les pertes* ». Adhérer à une AMAP permet de soutenir financièrement un producteur. Cela lui assure l'écoulement de sa production et le maintien de son activité. Les risques (climatiques ou autres) qui peuvent survenir sur une production sont partagés entre producteurs et consommateurs.

27 Amap du Sud-Alsace et 850 contrats

Fin 2010, Rhénamap voit le jour. Cette association à but non lucratif regroupe vingt-sept AMAP du Sud Alsace. « *Il y avait une volonté de mutualisation, pour l'organisation de la vente sur onze points de distribution, et également au niveau de la communication, du développement de projets, etc.* ». Rhénamap veille au respect par ses membres de la charte nationale des AMAP et les accompagne dans leur conversion vers le bio. « *Nous veillons à ne pas avoir deux producteurs vendant le même produit*



Martin Malfroy de l'épicerie bio La Nomade



Véronique Thevenot de Douceurs Sauvages



Émilie Rominger de La chèvrerie CabriOlaït

sur un lieu de distribution, pour éviter la concurrence ». A ce jour, 850 familles ont un ou plusieurs contrats avec les producteurs de Rhénamap.

Un lien privilégié

Avant de signer un engagement, les producteurs de Rhénamap proposent un ou plusieurs paniers d'essai, afin de permettre au consommateur de goûter les produits et de tester le système. « *Les producteurs s'engagent à être transparents sur leur mode de production* ». Grâce aux AMAP, le consommateur a accès à des produits du terroir de qualité, diversifiés, respectueux de l'environnement, de saison et surtout, locaux. Un lien privilégié avec le producteur s'établit. « *Ce dernier définit le prix du panier en fonction des coûts de production et de distribution* ». Pour financer les actions du réseau, les consommateurs payent 12€ de

cotisation par an et par famille. Les producteurs reversent 2,5% de leur chiffre d'affaires réalisé lors des distributions.

Magali Santulli

● Rhénamap

Rue du 1^{er} Septembre à Muespach
03 89 49 58 57
contact@rhenamap.org

● Lieux de distribution, producteurs, modalités d'adhésion et contact sur www.rhenamap.org

Nouvelle Opel

INSIGNIA

La technologie allemande à portée de main

- **OPEL On Star** avec Wi-Fi 4G⁽¹⁾ on board*
- Compatible Apple CarPlay™ et Android Auto™⁽²⁾
- Ecran tactile 8"
- Caméra Opel Eye avec avertisseur de distance, alerte anticollision, détection piétons et reconnaissance des panneaux routiers



Business Edition
À partir de
379 € TTC/mois

SANS APPORT
EN LOCATION LONGUE DURÉE SUR 36 MOIS
ENTRETIEN & ASSISTANCE 24H/24 7/7 INCLUS

OPEL ENTREPRISES

*Exemple pour la Location Longue Durée, incluant la maintenance et l'assistance 24H/24 7/7 d'une nouvelle Opel Insignia Grand Sport 1.6 ECOTEC Diesel 110 ch Business Edition au tarif constructeur du 12/07/2017 sur une durée de 36 mois et 90 000 km. Montant exprimé TTC hors carte grise et prestations facultatives. Offre non cumulable, réservée aux professionnels, valable pour toute commande avant le 31/12/2017, d'une nouvelle Opel Insignia Grand Sport 1.6 ECOTEC Diesel 110 ch Business Edition neuve en Location Longue Durée (sans option d'achat) chez les Concessionnaires Opel participants, selon les conditions générales de Location Longue Durée et sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur et d'acceptation du dossier par TEMSYS SA, RCS Nanterre 351867692. (1) Les services OnStar et Wi-Fi Fire qui nécessitent une activation et un contrat avec OnStar Europe Ltd, ainsi que la souscription d'un Pass SFR, payant après 3 mois d'essai ou 3 Go pour le Wi-Fi. Services soumis à la disponibilité et à la couverture du réseau mobile. Conditions sur opel.fr. (2) Vérifier la compatibilité de votre téléphone auprès de votre concessionnaire Opel. Apple CarPlay™ est une marque commerciale d'Apple Inc., enregistrées dans aux États-Unis et dans d'autres pays. Android™ est une marque commerciale de Google Inc. Découvrez vos options de connectivité sur opel.fr.

Modèle présenté : Nouvelle Opel Insignia Grand Sport Elite 2.0 Diesel 170ch avec options au prix conseillé de 509 € TTC/mois.

Consommation mixte gamme Nouvelle Insignia (l/100 km) : 4.0/6.3 et CO₂ (g/km) : 105/199.

OPEL MULHOUSE
Rue de Thann
Tél. 03 89 33 27 27

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

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)

Conseils de spécialiste

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

Etes vous végé, sans gluten ou sans lactose ?



Pour les délices de fin d'année, entre végétariens, voire vegan, intolérants au lactose ou allergiques au gluten, interdits de sucre et autres particularismes alimentaires, QUI va manger de la bûche de Noël ? On se le demande, à lire les étiquettes de certaines pâtisseries parisiennes.

Les plus chics en effet multiplient les étiquettes faisant état d'allergènes, oeufs, noix ou autres dangers, quitte à ce que ce principe de précaution finisse par remplacer les composants du gâteau, information qui pourtant intéresse le client.

Pourquoi ne pas pousser l'absurde jusqu'au bout en plaçant au fronton des 30.000 boulangeries de France un énorme panneau: "Contient du gluten" ? Comme si les intolérants aux allergènes ne le savaient pas...

Si vous n'en voulez pas, n'en dégustez pas les autres !...

Bonnes fêtes gourmandes

Béatrice Fauroux

Une sélection de bonnes tables !

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



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



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



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



Restaurant Le Gaubois
 CHEFS D'ALSACE
 8 RUE DU GÉNÉRAL DE GAULLE
 BARTENHEIM - 03 89 70 71 84



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@amico.fr
www.amici-restaurant.fr - [amico&co](https://www.facebook.com/amico&co)
 Privatisation de la salle pour tous vos événements



TABLAPIZZA
 Nouveau !
 DÉCOUVREZ NOS TATINS...
 (à base de notre pâte à pizza)
 aux légumes grillés - aux pommes
 Nouvelle carte hiver
 32 rue Paul Cézanne, Mulhouse - 03 89 53 99 99
 ouvert du lundi au samedi de 11h45 à 14h et de 18h45 à 22h30

Un joli conte de Noël grâce au Périscope

"Ma Jardinerie" à Illzach a remis le 10 novembre dernier un chèque à la Maison de l'Autisme à Mulhouse, suite à la parution d'un article dans le Périscope.

La Maison de l'Autisme à Mulhouse est une association de personnes porteuses d'autisme, qui réunit des fonds et du matériel pour ouvrir prochainement lieu d'accueil et de pratique artistique pour les autistes Asperger adultes.

Le Périscope s'en est fait l'écho dans son numéro de septembre, et « C'est suite à la lecture de l'article que nous avons eu l'idée de faire notre don annuel à la MAM », indique Carole Grandchamps, Directrice du Magasin. En effet, chaque année, Ma Jardinerie récolte 2 euros par sapin de Noël vendu et fait un don à une association l'année suivante. Cette année, le chèque s'est élevé à 2.786 euros. Il s'agit du premier don privé à cette association.

- **Ma Jardinerie** 10 rue Trois Frontières à Illzach - 03 89 61 76 26
- **Maison de l'autisme** 06 84 53 30 01 - maisonautismemulhouse.fr

De gauche à droite : Alain Schirck, adjoint au maire d'Illzach, Carole Grandchamps et Romain Seigneux (Ma Jardinerie), Laure Moser et Gaël le Dorze (Maison de l'Autisme à Mulhouse)



BOX SYSTEM
 SELF STOCKAGE

LE BOX À LOUER
 POUR 1 MOIS OU 1 SIECLE !

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

Le 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 : IME Estimprim • Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscope.

Une équipe au service des Entreprises

Crédit Mutuel
 ESPACE ENTREPRISES
 le Rhénan
 VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

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