



Nouveau concept pour tous les budgets
AMBIANCE LOUNGE

LAPIECEROUGE
BISTROT GOURMET

DES VIANDES D'EXCELLENCE, MAIS PAS QUE...

Diversité de plats
Consommation responsable
Traçabilité totale
Plats équilibrés • Service rapide

Ouvert du mardi au samedi
Hôtel Holiday Inn "Le Trident" • 34 rue Paul Cézanne, Mulhouse
03 89 60 44 44 • www.piecerouge.com

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

L'été sera chaud !

Vacances ou non, l'économie, même si elle tourne au rythme de l'été, ne s'arrête pas pour autant. Dans ce numéro, vous pourrez vous plonger dans le dossier des piscines et découvrir les acteurs locaux qui dominent le marché. Le Périscopie lève aussi le voile concernant le plan piscines qui va rythmer les débats des édiles dans les prochains mois.

Débats aussi musclés avec la CCI Grand Est qui tire la sonnette d'alarme à l'approche des prochaines coupes budgétaires qui vont l'handicaper et qui ne seront pas sans conséquences sur les entreprises locales; des entreprises locales qui font la démonstration de tout leur talent tant à l'international que sur le territoire de la grande Région.

C'est d'ailleurs le constat que l'on peut faire à travers les reportages de ce numéro : les circuits courts ont le vent en poupe et les entreprises qui se sont lancées dans cette nouvelle aventure connaissent une belle réussite.

L'équipe du Périscopie vous souhaite de belles vacances.

Pierre Alain

SOMMAIRE

- 2 Piscines Desjoyaux / Piscines 68
- 3 Waterair / Tout Ân Pierre / Piscines publiques
- 4 Scierie Phan / KNF
- 5 Sodico Immobilier / Gaïal
- 6 Le CREDIR
- 7 Initiative Sud-Alsace / CCI Grand-Est
- 8 VIP Studio 360
- 9 Armelle Mona, Solutions Jardin
- 10 Sondenecker / Chez Laurent
- 11 Trois Frontières Propreté / Le 34
- 12 ED&N / m2A
- 13 Mutuelle Alsace Lorraine Jura
- 14 Giemme Bio / Huggy / Les P'tits Bouts de Charlotte / Cultu'Mania
- 15 Verger Muller / Brasserie Lutterbach / Gifop
- 16 Pérès'Immo

Dossier Piscines

Rêvd'eau : vente et installation de piscines et spas

Rêvd'eau est installée à Soppelle-Bas depuis 2006. Outre la construction de piscines, l'enseigne vend et installe des spas, saunas ou hammams qui représentent une belle part de son activité.

Des coques fabriquées localement

« Nous sommes concessionnaires du groupe Alliance Piscines, un fabricant français de coques pour piscines en polyester, explique Noël Dolat, gérant de l'entreprise. Elles sont fabriquées à Bitché en Moselle et nous servent de base pour construire nos piscines. Nous pouvons également monter des piscines hors sol, mais celles-ci seront en bois » Rêvd'eau propose quelques piscines en kit. « Nous avons lancé un nouveau produit: un kit de piscine avec filtration intégrée. Il n'y a plus de raccordement à faire et cela facilite l'installation pour le client ». En 2017, Rêvd'eau a construit 70 piscines.

Des piscines plus petites, mais mieux équipées

« Nos piscines sont "prêtes au bain". Les clients n'ont plus qu'à plonger, nous nous occupons en amont de l'ensemble des travaux ». Rêvd'eau emploie cinq collaborateurs et sous-traite avec des partenaires pour certaines étapes de construction, comme le terrassement. « Nous travaillons avec les mêmes sous-traitants depuis une dizaine d'années ». Les piscines s'adaptent à tous types de terrains, sont de toutes les formes et de toutes les tailles, « même si la tendance est aux piscines plus petites, proportionnellement à la taille de plus en plus réduite des jardins. Mais



Noël Dolat

elles sont de mieux en mieux équipées: chauffage, nettoyage automatique... ». Rêvd'eau installe également des abris ou systèmes de sécurité.

Rénovation, spas et accessoires

La société a aussi une activité de rénovation. « C'est une branche qui se développe, car il y a toute une génération de piscines qui commence à vieillir. Cela va de la réparation de margelles au remplacement de liner ». L'entreprise propose également un vaste choix de spas, saunas ou hammams. « Ces installations représentent une belle part de notre activité: 15%. Nous installons en moyenne 25 spas, saunas ou hammams chaque année ». A Soppelle-Bas, l'entreprise possède un magasin de 300m² où sont commercialisés des produits de piscine,

accessoires de jardin et où l'entreprise possède tout un stock de pièces détachées.

1,5 millions de CA

Rêvd'eau intervient principalement dans un rayon de 30 km autour de Soppelle-Bas. « Nous allons jusqu'à Colmar, Montbéliard, Belfort ou Lure ». L'entreprise réalise 1,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, essentiellement grâce à une clientèle de particuliers. « Nous installons de temps en temps des spas ou saunas dans des hôtels ou instituts de beauté. Parfois, des gîtes ruraux nous demandent un spa ou une piscine, mais cela reste occasionnel ». Outre ces nombreuses activités, « la force de Rêvd'eau, c'est le service client. Nous connaissons très bien notre métier et pouvons prodiguer de nombreux conseils ».

Magali Santulli



Rêvd'eau
2 rue de Lasbordes, Soppelle-Bas
03 89 26 27 27
www.revdeau.com

Une équipe dynamique et pro au service des **PROS...**

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES
CENTRE D'AFFAIRES le Rhénan
VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

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

Piscines Desjoyaux : construction et rénovation de piscines en béton

Depuis plus de 50 ans, Piscines Desjoyaux est un réseau de 150 concessionnaires à travers la France. Le groupe, spécialisé dans la construction et rénovation de piscines en béton, est présent dans le secteur du Sud-Alsace avec une boutique à Illzach.

25 piscines construites chaque année

Angélique Cuenat, gérante de l'entreprise à Illzach, travaille avec son mari et recrute une secrétaire durant la haute saison de mars à octobre. « Pour les travaux de gros œuvre, nous sous-traitons à un maçon. Pour la partie plus technique, comme la pose de liner ou l'installation de pompe à chaleur, c'est mon mari qui s'en charge ». Piscines Desjoyaux à Illzach construit en moyenne 25 piscines par an et en rénove une quinzaine. « Nous intervenons sur une partie du Haut-Rhin et sur tout le Territoire de Belfort. Nous travaillons quasiment exclusivement avec des particuliers. Nous avons quelques clients professionnels comme des hôtels ou des campings ».

Des piscines personnalisées

Les piscines du groupe Desjoyaux sont entièrement sur mesure : forme, taille, profondeur, etc. Elles peuvent être enterrées, semi-enterrées ou hors sol. Elles s'adaptent à tous types de terrains. A ce jour, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 685 000 €. « Nous avons également une activité de vente d'accessoires et produits pour piscine. Les clients peuvent acheter directement en boutique ou passer commande sur le site internet du groupe Desjoyaux pour recevoir leurs produits à la maison. Nous commercialisons également des volets, bâches ou des abris qui sont fabriqués par le groupe lui-même ». En cas de panne, l'enseigne possède un stock de pièces de rechange sur place.



Angélique Cuenat

Des filtres et structures brevetés

Piscines Desjoyaux possède son propre système de filtration breveté. « Il s'agit d'une filtration sans canalisation installée au bord de la piscine. C'est plus esthétique et plus pratique ». Le groupe a également breveté son propre système de construction de la structure en béton. « Notre technique permet à la piscine de résister aux mouvements de terrain et de ne pas se fissurer ». Ces brevets sont des atouts permettant aujourd'hui à Piscines Desjoyaux de se démarquer. « Nous pratiquons également

des garanties très intéressantes. A noter enfin que nous pouvons nous occuper de l'aménagement autour de la piscine (terrasse, margelles, etc.) ».

Magali Santulli

Piscines Desjoyaux

2 rue de Londres, Illzach
03 89 44 13 91
mulhouse.piscinesdesjoyaux.fr

Piscines 68 : constructeur de piscines depuis près de 30 ans

Située à Héisingue, Piscines 68 a été fondée en 1990 par René Uebelin et sa femme, Annick. Si l'entreprise est spécialisée dans la construction de piscines "prêt à plonger", elle a su diversifier ses activités.

Des piscines construites de A à Z

« Dès le départ, nous prenons en charge le dossier administratif pour la demande préalable de travaux, indique René Uebelin. Nous effectuons ensuite les travaux de gros œuvre : creuser, installer la structure de base en ferraille, couler le béton à l'intérieur... Puis, nous posons le liner, installons le filtre, etc. Nous pouvons également nous occuper de l'aménagement autour de la piscine si le client le souhaite. C'est ce que nous appelons des piscines "prêt à plonger" ». Ces piscines s'adaptent à tous les terrains. La forme et les dimensions sont choisies sur mesure, en fonction du budget et envies du client. « En 2018, nous allons construire une trentaine de piscines ».

Une entreprise labellisée

« Les piscines que l'on nous demande de construire sont de plus en plus petites, car les gens achètent aujourd'hui des terrains plus réduits. Mais ces piscines sont de mieux en mieux équipées. Beaucoup d'éléments sont automatisés, - volet nettoyeur, etc. - car les gens n'ont plus le temps ». Piscines 68 construit également des piscines semi-enterrées et hors-sol en bois. « En plus de la construction, nous rénovons une vingtaine de piscines chaque année ». L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1,2 millions d'euros et est labellisée Propiscines. Ce label garantit le savoir-faire et le professionnalisme de l'entreprise : SAV, qualité des produits et des prestations, préservation de l'environnement, etc.

Piscines en kit, saunas et accessoires

Piscines 68 propose aussi des piscines en kit. « Cela représente une petite part de notre activité.

Le client installe lui-même sa piscine, mais nous pouvons poser le liner et installer la filtration ». L'entreprise vend et installe également des spas, hammams et saunas, « mais c'est une activité plutôt marginale ». Enfin, Piscines 68 commercialise des produits et accessoires de piscine. « Depuis six ans, nous avons une succursale en Suisse où nous creusons quelques piscines ». L'équipe de Piscines 68 compte six collaborateurs en basse saison, ainsi que deux collaborateurs supplémentaires d'avril à octobre. « Je travaille notamment avec mon fils et ma fille ».

Maintenir l'équilibre

Les clients de Piscines 68 sont essentiellement des particuliers. « Nous travaillons de manière ponctuelle avec des campings ou hôtels. Nous intervenons principalement au sud de Mulhouse, dans le Sundgau et sur le secteur des Trois Frontières. En moyenne, dans un rayon de 25-30 km autour de Héisingue, même s'il nous arrive parfois d'aller plus loin ». L'entreprise possède un stock de pièces détachées pour parer aux pannes les plus courantes. « C'est le sérieux de notre travail qui nous permet d'être toujours là aujourd'hui. Nous nous sommes agrandis au fil des ans et avons construit deux nouveaux bâtiments ces dernières années. Aujourd'hui, notre objectif est de maintenir notre équilibre ».

Magali Santulli

Piscines 68

85 rue de Saint-Louis, Héisingue
03 89 69 92 31
piscines68.fr



Annick et René Uebelin

La marque du travail bien fait !



WS Working Spirit
INTERIM & RECRUTEMENT

working-spirit.fr

Nouvelle adresse 5 Porte de Bâle • MULHOUSE • 03 89 51 29 89

Waterair : spécialiste de la piscine en kit depuis plus de 45 ans

Piscines Waterair est une société qui fabrique et commercialise des piscines en kit avec ossature en acier ondulé, ainsi que des produits et accessoires de piscine. Depuis 1972, l'entreprise a su se renouveler et s'adapter au marché.

58 millions de CA

Waterair a réalisé en 2017 au total 58 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Nos produits sont vendus à des particuliers dans 29 pays », indique le dirigeant Jacques Braun. Le groupe emploie 320 collaborateurs, dont une centaine en Alsace. « Nous possédons différents sites commerciaux et industriels, dont deux filiales de distribution à Barcelone et près de Florence, et une filiale de production à Vieux-Brisach. Nous possédons des bureaux à Mulhouse. A Seppois-le-Bas se situe notre siège social, ainsi qu'une unité de production ».

Une conception en interne

L'entreprise conçoit elle-même ses piscines. « Lorsque nous innovons dans un nouveau produit, nous déposons un brevet, puis nous le fabriquons nous-mêmes ou bien nous créons des partenariats avec des fournisseurs. Par exemple, nous produisons les structures des piscines, nos escaliers, nos margelles, mais nous faisons fabriquer nos filtres ». Les fournisseurs se situent essentiellement en France et en Europe. « La production de nos piscines est maîtrisée de bout en bout, ce qui garantit des produits irréprochables ».



Des piscines personnalisées

Si la société Waterair est aujourd'hui réputée dans son domaine, c'est parce que ses piscines présentent de nombreux avantages: « Elles sont personnalisées et adaptées aux différents types de terrains. Nous commercialisons 200 000 variantes de formes, de tailles et de couleurs. Nos piscines sont robustes. Tous nos produits sont testés et vérifiés par des laboratoires. Ces piscines en kit sont rapides à installer et simples à entretenir. Enfin, le client profite d'un bon rapport qualité/prix ».

Rénovation et transformation

Waterair possède également deux autres branches d'activité. « Nous commercialisons tout le matériel nécessaire pour les piscines: alarme, robot, produits d'entretien, chauffage, et même des abris. Nous voulons accompagner le client dans la vie de sa piscine. Nous faisons par ailleurs de la rénovation de piscines ou de la transformation. Nous assurons le SAV, car nous souhaitons une relation durable dans le temps avec nos clients ».

Une entreprise innovante

Pour Jacques Braun, la longévité de Waterair s'explique par un facteur essentiel: « Nous avons



Jacques Braun

su nous adapter aux évolutions ». L'entreprise a été l'une des premières marques à faire de la vente par correspondance avec le catalogue papier. Dès 1999, elle a lancé sa boutique en ligne. « Nous nous adaptons aux réalités du marché. Par exemple, depuis une vingtaine d'années, les particuliers ont des jardins plus réduits. Il a donc fallu modifier nos produits. Nous avons conçu des piscines plus petites, mais plus ludiques, avec toujours plus de confort et de convivialité, en ajoutant, entre autres, des escaliers balnéo ».

Un renouvellement permanent

Pour rester à la pointe, Waterair doit innover en permanence. « Parmi nos dernières nouveautés, nous avons mis en vente il y a deux ans une couverture du nom de Solae. L'été, elle permet de chauffer l'eau grâce à la chaleur naturelle du soleil. Le reste de l'année, elle repousse les rayons UV pour empêcher la photosynthèse.

Cette solution économique et écologique est un véritable reflet des valeurs de Waterair : satisfaire le client et faire un geste pour l'environnement ».

Redynamiser la vente à l'export

Pour les mois et les années à venir, l'objectif de Waterair est de redynamiser la vente-export. 25% du CA se fait actuellement à l'export. « Nous vendions beaucoup de piscines en Europe du Sud il y a une dizaine d'années. Mais entre la crise de 2008 et les problèmes de dette publique dans les années 2010, l'activité s'est ralentie. Aujourd'hui, l'objectif est d'y regonfler les ventes et de s'ouvrir sur de nouveaux pays ».

Magali Santulli

Waterair
ZA - Seppois-le-Bas
03 89 07 45 45
www.waterair.com

Tout Ân Pierre : une entreprise spécialisée dans l'aménagement extérieur

Depuis 2012, Tout Ân Pierre réalise des aménagements extérieurs: jardins, terrasses, galets décoratifs ou aménagement autour des piscines. L'entreprise installée à Kingersheim est entre les mains expertes de Jérôme Wolf et Guillaume Faure.

Du négoce de pierres à la décoration extérieure

« Avant d'être spécialisés dans l'aménagement extérieur, nous sommes négociants en pierres, expliquent les deux associés. Nous achetons notre matière première en France, Espagne, Italie, Inde, Chine... Nous privilégions des pierres naturelles et résistantes comme le marbre, le granit ou le calcaire. Nous les recevons sous forme de pierres concassées ou de galets ». Ces morceaux de pierres ont ensuite deux vocations : « Soit nos clients nous achètent directement la pierre en vrac. Soit nous utilisons cette pierre pour la création de décoration extérieure, clôtures, construction d'allées, palissades, escaliers... La qualité de nos matières premières permet une tenue durable dans le temps de nos réalisations ».

Des créations sur mesure

Jérôme Wolf et Guillaume Faure proposent à leurs clients des réalisations personnalisées et sur mesure. « Nous concevons des aménagements en fonction de leurs goûts et de leur budget. Nous leur donnons des conseils et leur proposons

des réalisations tendance en accord avec leur maison ». La clientèle de Tout Ân Pierre est composée à 60% de particuliers et à 40% de professionnels. Des clients essentiellement locaux, même si certains se situent par exemple à Besançon ou à Metz. « Les clients professionnels sont surtout des paysagistes ». Toutes les réalisations sont confectionnées de manière artisanale dans l'atelier des deux associés. « Les clients viennent beaucoup nous voir grâce au bouche à oreilles. Nous sommes réputés pour notre écoute et la qualité notre travail ».

Une clôture brevetée

Jérôme Wolf et Guillaume Faure proposent un produit unique et breveté: une clôture modulable. « Ce système novateur permet de changer les modules de la clôture (gabion, bois, tôle) en fonction des envies du client ». Depuis quelques mois, Jérôme et Guillaume réalisent de plus en plus souvent eux-mêmes l'aménagement extérieur chez leurs clients. « Jusqu'à présent, nous ne faisons pas la mise en place de nos réalisations. Soit le client l'effectuait seul, soit nous le mettions en contact avec des professionnels



Guillaume Faure et Jérôme Wolf

spécialisés. Mais nous allons cesser de recourir à des partenaires et installer nos clôtures, dallages, escaliers etc. nous-mêmes ». Tout Ân Pierre a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 240 000 €.

Magali Santulli

Tout Ân Pierre
169B rue de Richwiller, Kingersheim
09 83 28 30 71
www.toutanpierre.com



L'atelier

Piscines : à quand le grand plongeon ?

Mulhouse Alsace Agglomération compte 8 piscines, deux espaces bien-être et un plan d'eau répartis à Mulhouse, Illzach, Ottmarsheim, Ungersheim et Reiningue. La gestion de ses piscines mais surtout leur coût d'exploitation constituent un trou financier pour ne pas dire abyssal à tel point qu'une grande réflexion est en cours afin de rationaliser l'ensemble. Le fameux "plan piscines" qui devait être rendu public reste pour l'heure dans les cartons. Dans les grandes lignes il est question de fermer la piscine des Jonquilles à Illzach et celle d'Ungersheim, de créer un nouveau bassin à Wittenheim, de fermer ou de confier la gestion des bains Romains et de la piscine Pierre et Marie Curie à une société privée et de transformer une partie du site de l'Illberg avec une toiture sur un des bassins pour une exploitation à l'année.

Scierie Phan : l'une des dernières scieries du Haut-Rhin

Située à Dolleren, la scierie Phan est une affaire familiale lancée par Danièle et Roger Phan en 1985. Depuis deux ans, l'entreprise est entre les mains de leurs deux fils, Gaëtan et Gauthier. La dernière scierie de la vallée de la Doller mise aujourd'hui sur la noblesse de ses matières premières et le circuit court.

Du bois local

Pour confectionner des parquets, terrasses, bardages, charpentes etc., la scierie Phan travaille sur du bois local. « Nous allons le chercher dans un rayon à 80 km autour de la scierie », explique Gaëtan Phan. Ce dernier choisit toujours des bois de qualité, de diverses essences, naturellement imputrescibles : mélèze, chêne, douglas, acacia, frêne, etc. La scierie récupère entre 2 000 et 3 000 m³ de bois par an. L'entreprise est certifiée PEFC depuis 2010. Le PEFC, Programme de reconnaissance des certifications forestières, promeut la gestion durable des forêts.

Première et deuxième transformation du bois

« Nous travaillons à partir de grumes que l'on transforme. Nous effectuons la première et la deuxième transformation du bois. La première transformation consiste à tailler des planches ou poutres dans des troncs. La deuxième transformation consiste à sécher le bois et à l'utiliser pour des travaux de menuiserie ».

L'entreprise réalise des pièces de menuiserie dans son atelier ou revend son bois à des menuisiers locaux. « Nous sommes spécialisés dans les réalisations hors-norme, nous avons l'équipement nécessaire. Nos outils de production sont à la pointe de la technologie ».

Privilégier les circuits courts

Seuls les membres de la famille travaillent au sein de l'entreprise. « En plus de mon frère et moi, ma mère s'occupe toujours de l'administratif. Nous avons également embauché ma femme. Nous souhaitons rester une petite structure et privilégier le circuit court ». Les particuliers représentent 40% de la clientèle. « Nous n'effectuons pas nous-mêmes la pose de nos réalisations, mais nous avons par exemple un partenariat avec un charpentier qui réalise la pose chez nos clients ».

50% du CA à l'export

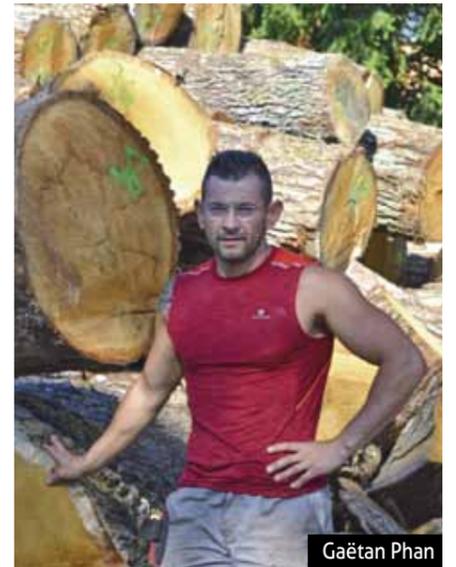
Pour diversifier son activité, la scierie s'est lancée dans l'export. « Depuis 7 ans notamment, une partie de notre production part sur le marché

asiatique. Nous leur expédions du chêne qui deviendra du parquet. Cela représente 50% de notre chiffre d'affaires. Parmi nos autres clients professionnels, nous avons entre autres un partenariat avec deux scieries en Allemagne ». L'entreprise réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 450 000 €.

S'adapter pour durer

Aujourd'hui, la scierie Phan s'adapte à toutes les demandes. « Au fil des ans, le processus de traitement du bois et de réalisation des pièces a été mécanisé, ce qui nous a permis d'élargir notre activité et notre gamme de produits. Nous sommes souples et nous adaptons aux différents marchés qui s'offrent à nous. C'est ce qu'ont toujours fait mes parents. C'est comme cela qu'ils ont fait perdurer l'activité. Ils ont toujours su réagir rapidement aux évolutions et aux tendances ».

Magali Santulli



Gaëtan Phan

Scierie Phan
13 Rue du BM 11, Dolleren
03 89 82 97 18
scierie-phan.fr

KNF à Village-Neuf fête ses 50 ans

KNF est un groupe mondial spécialisé dans la fabrication de pompes et présent à Village-Neuf depuis 1968. L'entreprise familiale, qui a fêté les 50 ans de sa filiale française en 2018, connaît une belle croissance.

Production et distribution de pompes

Le groupe KNF développe, produit et distribue des pompes à vide, des compresseurs, des groupes de pompage et des pompes de transfert et de dosage pour les gaz, les vapeurs et les liquides. Le groupe est présent partout dans le monde via quinze entreprises et cinq sites de production. L'un de ces sites de production se situe en France, à Village-Neuf. « KNF a été fondée en Allemagne après la Seconde Guerre Mondiale. La filiale française, elle, est la première succursale internationale du groupe », raconte Albert Grebil, Directeur Général de KNF France.

90% de la production à l'export

La filiale à Village-Neuf produit de petites pompes à membrane pour les gaz et les liquides, ainsi que des moteurs KNF. « 10% de notre production sont destinés au marché français. Les 90% restants partent à l'international ». La filiale est également responsable de la commercialisation des pompes KNF en France. « Le matériel que nous distribuons provient des cinq sites de production situés en France, en Allemagne, en Suisse et aux États-Unis ». En 2017, le site a produit plus de 60 000 pompes et réalisé un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros.

Des pompes adaptées aux besoins

Le site de Village-Neuf possède 1 700 m² d'ateliers de production et 1 300 m² de bureaux. « Nos clients sont des constructeurs qui intègrent nos produits dans leurs machines. Les 3/4 de notre CA sont réalisés grâce au marché du médical - qui est le principal -, le marché environnemental et le marché des machines à jets d'encre ». Si la recherche et le développement sont concentrés en Allemagne, « nous avons une certaine marge pour effectuer des adaptations sur nos produits à la demande de nos clients. Nous pouvons produire des versions personnalisées de nos pompes en petites séries sans grand surcoût ».



Albert Grebil

Digitaliser l'entreprise

Pour Albert Grebil, le succès de KNF vient de « la qualité mondialement reconnue de nos produits et de leur longévité. Depuis toutes ces années, le groupe a su relever les défis et faire preuve d'innovation. Nous avons pour volonté d'accompagner nos clients dans leur développement à long terme ». L'objectif du groupe est aujourd'hui de rattraper son retard en matière de digitalisation. « A Village-Neuf par exemple, toutes nos pompes sont testées manuellement. Nous voudrions digitaliser ces tests et ne plus avoir à rentrer une par une les données dans l'ordinateur ».

Des investissements à prévoir

Le groupe a également des projets ambitieux de croissance. « Chaque année, KNF enregistre +8 à +10% de croissance. Pour cela, l'entreprise investit constamment dans des machines et des hommes. A Village-Neuf, nous envisageons d'acquérir de nouveaux outils de production dans les années à venir. Ces dix dernières années, nous avons créé vingt emplois. Nous nous sommes agrandis au fil du temps. Le dernier gros investissement a été en 2016. Nous avons construit 750 m² de bureaux supplémentaires. Nous avons injecté 2,2 millions dans ce projet ».

Magali Santulli

KNF
4 boulevard d'Alsace, Village-Neuf
03 89 70 35 00
www.knf.fr



Tableau de contrôle de la scie



L'une des réalisations de la scierie

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

Christophe GEORGE
Chargé d'Affaires Professionnels

Crédit Mutuel

SAINT-LOUIS REGIO
ESPACE ENTREPRISES
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS
03057@creditmutuel.fr
Tél. 03 89 70 85 48

Sodico Immobilier ou tout l'art de construire

Claude et Marc Di Giuseppantonio sont à la tête de l'entreprise mulhousienne Sodico immobilier... la suite presque logique de ce que leur père Dominique a fondé en 1966 avec Sodico SA. Les deux frères, visionnaires, se sont lancés il y a vingt ans dans la réalisation parfois osée et souvent décalée de programmes immobiliers haut de gamme intégrant une dimension artistique ; des "œuvres architecturales" que l'on peut voir en majeure partie en Alsace et particulièrement autour de Mulhouse.



Marc et Claude Di Giuseppantonio

Difficile de ne pas parler art avec ces deux frères. Lorsque l'on arrive au siège de la société rue Jean Mieg à Mulhouse l'art est partout. Des objets, des toiles, des œuvres d'artistes connus, parfois en devenir, qui sont mis en valeurs dans cette maison de maître. Le ton est donné... et l'on comprend tout de suite pourquoi les deux chefs d'entreprise se sont différenciés à la fois de ce que leur père avait bâti et de ce que leurs contemporains réalisent. Les frères Di Giuseppantonio ont su marquer de leur empreinte l'architecture actuelle en faisant de leurs constructions des propositions résolument uniques, artistiques qui ne laissent en tous les cas jamais indifférent. Que ce soit l'Alcazar à Saint-Louis (un bâtiment déstructuré R+13 quartier gare), l'Almaleggo quai de l'Alma à Mulhouse ou Les Jardins de la République à Colmar (démarrage du chantier de 12 000 m² en septembre en face du Champ de Mars), le duo a su imposer son style dans un univers parfois trop conventionnel. D'ailleurs, on ne sera pas étonné d'apprendre que les jeunes quinquagénaires ont été les premiers à se lancer voilà quatre ans dans le mécénat. Les deux promoteurs immobiliers, convaincus de la pertinence et de la nécessité de créer un salon de l'art contemporain (Art3F), ont immédiatement acheté un espace réservé exclusivement à des artistes en devenir, qui ne sont pas soutenus par des galeries, afin de pouvoir exposer leurs oeuvres. Cette digression est nécessaire pour comprendre l'esprit de ces deux chefs d'entreprise plus intéressés par la création et la construction haut de gamme que par la recherche du profit et de la rentabilité... « On a sans doute gardé de notre père, un Italien

venu d'Ortona, ce côté travail bien fait. Nous proposons des réalisations haut de gammes ». Certains programmes peuvent frôler l'indécence avec des appartements vendus sur plan à plus d'un million d'euros. « On achète pas chez nous des simples mètres carrés, on achète un espace de vie unique dans un cadre unique »

L'Almaleggo, défi urbain

L'immeuble Almaleggo, par exemple. Son nom vient de la fusion de deux mots : "Alma" pour le quai éponyme et "Leggo" qui en italien fait référence à un empilement désordonné de livres. Le projet a déjà fait couler beaucoup d'encre. Il faut dire que l'ambition avouée des dirigeants de la société de promotion immobilière était de laisser une trace dans le paysage urbain, d'offrir un bâtiment-totem à Mulhouse. « Avec Almaleggo, on n'a respecté aucune règle; ni les règles de la raison, ni celles de l'urbanisme », revendique Marc.



Du cousu-main et de grand standing (les prix "prêts à habiter" commencent à 2 752 € TTC le mètre carré), bâti à un endroit inattendu : au 46, quai de l'Alma, au bord du canal du Rhône au Rhin, aux confins de deux quartiers en pleine mutation. « C'est un secteur en devenir », susceptible d'« attirer des pionniers », insiste Claude Di Giuseppantonio - « des conquérants, des urbains que la proposition Almaleggo aura su séduire pour elle-même », renchérit son frère Marc. D'ailleurs pour faire taire la rumeur, le projet aussi fou soit-il a déjà été vendu à plus de 85%... du rarement vu dans les vente de programme sur plan. Claude, les yeux pétillant insiste, « on entend souvent qu'en immobilier, il n'y a que trois choses qui comptent : l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement... Sauf que nous, on est de moins en moins d'accord avec le troisième point. L'Almaleggo, c'est une production qui serait vendue sans complexe 5 000 € le m² à Strasbourg ou 6 000 francs suisses à Bâle ; un produit à faible marge, sur lequel il n'y a pas un euro de remise... Et aussi une œuvre d'art, qu'on souhaite offrir à Mulhouse. »

Le projet Almaleggo n'en est pas moins mûrement réfléchi. Sa gestation a été longue : quatre ans et demi se sont écoulés depuis les toutes premières esquisses signées par l'architecte Franco

Viganotti, « c'est un génie, un artiste capable d'imaginer chaque création en 3D », insiste Claude. Visuellement, l'immeuble de l'Almaleggo prendra la forme d'un "H" de 45 m de haut (largement plus que les édifices alentour...), avec jardins suspendus, dont les deux pieds de verre sembleront flotter au-dessus du canal ; un édifice de onze étages. Une cinquantaine de logements sont prévus en tout, dont quelques duplex. Budget global annoncé : un peu plus de neuf millions d'euros. Mais la plus belle réussite des frères Di Giuseppantonio se résume dans une seule petite phrase : « nous avons connu cette période ou dans la profession on critiquait notre travail... vingt ans après, tous les promoteurs intègrent désormais de l'art dans leurs projets... ».

Pierre Alain

Sodico Immobilier
23 rue Jean Mieg, Mulhouse
03 89 52 82 00
www.sodico.fr

Sodico emploie une quinzaine de salariés au siège et travaille essentiellement avec des entreprises locales. En 20 ans, elle a réalisé près de 2 000 lots.

Gaïal : déconstruire, désamianter, mais aussi déplomber

Après avoir abordé la problématique de désamiantage dans le numéro 9 du Péri's'immo, le tri des déchets lors de la déconstruction dans le Péri's'immo numéro 8, il reste un élément important très souvent oublié lors de travaux de déconstruction ou même d'acquisition de bâtiment d'avant 1948.

La problématique de la peinture au plomb

Ce problème de santé publique demande une attention particulière :

- Nous retrouvons une population plus sensible au plomb, ce sont les enfants. Les peintures pouvant se trouver sur les murs (exemple : murs des cages d'escaliers) sont souvent le support et le terrain de jeux de nos joyeux bambins. Qui de nous peut prétendre ne jamais avoir laissé glisser ses mains dans les grands couloirs ou sur les murs des escaliers étant enfant ? Personne. C'est là qu'il y a un risque important pour nos enfants : le risque de saturnisme.
- Le saturnisme est une pollution, une intoxication aiguë du sang par ingestion de plomb. Cette ingestion intervient après avoir touché des peintures plombées et avoir porté les mains à la bouche.

Aujourd'hui, même les adultes qui sont amenés à être exposés dans le cadre de leur fonction, sont soumis à un suivi médical renforcé par prise de sang avant intervention et par prise de sang après intervention lors de déconstruction ou de travaux sur des éléments plombés, malgré une protection avec masque spécifique,

combinaison spécifique et prise de douche en cours de travaux.

Les matériaux plombés nécessitent aussi une traçabilité après dépose et la réalisation de bordereaux de suivi de déchets.

Le plomb présent sur les murs dans le cadre de travaux doit faire l'objet d'une attention particulière et ne doit pas être négligé. Les peintures ne peuvent pas juste être recouvertes par une autre peinture ou par une plaque de placoplâtre puisque le plomb "migre" dans la matière et cette solution ne ferait que repousser le problème.

N'hésitez pas à vous faire entourer par des professionnels pour répondre à vos questions.

Maxime Bresson

Directeur de l'entreprise Gaïal Déconstruction Désamiantage

Gaïal Déconstruction Désamiantage
18b rue Louis Joseph Gay Lussac, Colmar
03 89 21 84 02
www.gaial-dd.eu
GAIAL



- DÉCONSTRUCTION
- DÉSAMIANTEMENT
- DÉPLOMBAGE
- CURAGE
- DÉMANTÈLEMENT



18b, rue Louis Joseph Gay Lussac
68000 COLMAR
Tél. : 03 89 21 84 02
Fax : 03 89 21 84 04
contact@gaial-dd.eu

www.gaial-dd.eu

Le CREDIR fête ses 5 ans et invite des professionnels à le rejoindre

En cet été 2018, cela fait 5 ans que le CREDIR propose des stages à Kientzheim pour des cadres et dirigeants en burnout. C'est aussi un organisme d'études et de recherche sur le thème de la souffrance au travail. Cet anniversaire est l'occasion de faire le point et de faire un appel à des leaders d'opinion, entreprises clientes ou mécènes, ainsi qu'à de futurs salariés pour rejoindre la structure en plein développement.

Autre anniversaire : cela fait exactement 10 ans que Jean-Denis Budin, cadre supérieur diplômé de l'ESSEC, a vécu un burnout. A 45 ans, être HS pendant des mois, ce n'est pas facile à vivre... Ce fut cependant le fait générateur de l'aventure du CREDIR. Suite à cette expérience, il a passé une thèse EDDBA à Paris Dauphine sur les souffrances des professionnels. Et a cherché, puis trouvé un lieu d'accueil pour le public professionnel concerné : le lycée Seijo à Kientzheim, où l'association s'est installée.

Le CREDIR 1.0 : les stages

L'activité première est le stage de trois jours à Kientzheim, véritable checkup professionnel et personnel pour dirigeants stressés. A ce jour, 47 stages ont été organisés, avec 100% de professionnels satisfaits en fin de stage. Le financement est privé, avec des aides possibles. Les stages, les interventions en entreprises, les rencontres de la transition, les conférences, etc. ont nourri l'expérience. Depuis 5 ans, l'équipe



Les Ambassadeurs du CREDIR : Jean-Georges et Nicole Klein (Villa Laliq), Pierre Le Seigneur, HSE manager chez Cryostar, Carole Bretteville, responsable Grand Est de la Fédération française du sport en entreprise, Isabelle Laurain, responsable du développement de l'action sociale chez AG2R La Mondiale, Jean-Denis Budin et Dan Leclaire, artiste et animateur.

du CREDIR produit régulièrement de nouveaux outils fondés sur l'observation des stagiaires, des entreprises, et sur les capacités d'analyse de l'équipe interdisciplinaire de recherche.

10 000 heures d'intervention en entreprise

Le CREDIR travaille depuis des années sur les conditions d'épanouissement des professionnels en entreprise. Il a dépassé 10 000 heures d'intervention auprès de professionnels de tous âges et de tous métiers. Grâce à son expérience, le CREDIR est devenu un observatoire qui peut lancer des alertes scientifiquement crédibles.

Le CREDIR 2.0, initiateur de la QVG (Qualité de Vie Globale).

La QVG est le concept conçu par le CREDIR pour prévenir l'épuisement et la démotivation des professionnels. Ce concept développé dans un

nouveau livre, sera diffusé lors d'un événement dédié à la QVG le 4 décembre 2018 à Paris, et a donné lieu à un process de labellisation #QVG.

De nouveaux partenaires

Le CREDIR s'est vu confirmer des partenariats importants : AG2R, Le Figaro, Fondation de France, et le tournage d'un film pour France Télévisions : 3 opérateurs + un drone pendant 5 jours.

Un appel à participer à l'action du CREDIR

« Il y a de plus en plus de gens qui flanchent », martèle Jean-Denis Budin, qui souligne que « Nos recherches interdisciplinaires indiquent les causes : les addictions numériques, le manque de sommeil, l'isolement social, le mauvais état de santé, etc. Les nuages s'accumulent à l'horizon ».

C'est pourquoi le CREDIR fait appel à des actifs susceptibles de développer l'activité

(trouver des clients entreprises ou stagiaires), des ambassadeurs, des chargés de mission, des conférenciers, des mécènes, voire des permanents ou salariés qui pourraient rejoindre l'organisme.

Béatrice Fauroux

Contact :
Jean-Denis Budin, D' EDDBA Paris Dauphine
06 86 20 58 94
jd.budin@live.fr
www.credir.org



Prendre soin de la santé et du bien-être de ses salariés.

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité. n° Siren 538 518 473 n° LEI 969500JLUSZH89G4TD57_DirCom - 07/18

NOTRE ENGAGEMENT MUTUALISTE

est de construire avec les entreprises des solutions sur mesure pour leurs dirigeants et leurs salariés.

Découvrez nos solutions sur harmonie-mutuelle.fr/entreprises

Agathe Bendre 03 89 57 66 85



PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE
Près de 2 000 délégués s'engagent pour vous.



Initiative Sud-Alsace a créé 650 entreprises

Grâce à des prêts d'honneur pour la reprise ou la création d'entreprise, la plateforme Initiative Sud-Alsace a permis la création de 650 entreprises depuis sa création en 2000. Ceci représente plus de 1 700 emplois locaux créés ou maintenus.

Une plateforme pas assez connue

Gérard Becht, président de la plateforme, présente un bilan positif de l'association Initiative Sud-Alsace, membre du réseau national France Initiative, dont le but est de décerner des prêts d'honneur aux entreprises nouvellement créées. « *Un coup de pouce en moyenne de 5 000 euros à 15 000 peut, grâce à notre expertise reconnue dans la sélection de projets, déclencher l'octroi de prêts plus importants* ». Cet effet levier permet aux créateurs d'entreprise de faciliter leurs démarches, car rechercher des fonds relève souvent du parcours du combattant. « *Nous ne sommes pas assez visibles, bien des créateurs pourraient bénéficier de notre fonds, mais ne le savent pas* », poursuit M. Becht.

Accompagnement personnalisé

Outre l'octroi du prêt d'honneur sans intérêt et sans garantie, Initiative Sud Alsace accompagne les créations - et reprises - jusqu'à la réussite économique du projet. « *Grâce au suivi de chaque projet par un parrain qui est une aide précieuse pour les créateurs souvent isolés, le taux de survie des entreprises est de 75%* », indique Gérard Becht. Le parrain est un cadre ou chef d'entreprise bénévole, actif ou en activité. En tout, 180 bénévoles permettent à l'association de fonctionner, « *Une action*



Gérard Becht et l'équipe d'Initiative Sud-Alsace : Brigitte Rimbart, Marjorie Huck et Yann Pressel

désintéressée et solidaire pour le territoire dont nous avons besoin », souligne Gérard Becht.

Appel aux entreprises pour soutenir l'action

Une crèche, un bar à rhum, un établissement de pompes funèbres ou encore une pâtisserie : tous types de projets pour qui quelque 10 000 euros peuvent représenter un coup de pouce non négligeable peuvent être soutenus, au terme d'une sélection sur dossier, puis du passage devant un comité d'agrément. Côté reprise, on peut citer Bretzel Rolland, qui vient d'être cédée par son fondateur. « *Et quand l'entreprise*

tourne, mais a besoin d'un fond de roulement pour financer sa croissance, nous pouvons aussi l'aider », précise Gérard Becht qui lance un appel aux entreprises locales pour accompagner les créateurs ou abonder le fonds.

Béatrice Fauroux

CCI de Mulhouse
8 rue du 17 Novembre
03 89 66 78 26
contact@initiative-sudalsace.com
www.initiative-sudalsace.com

- En 2017, la plateforme accompagne 47 entrepreneurs
- Nombre d'emplois générés : 112 emplois.
- Montant total des prêts d'honneur accordés : 439 600 €
- Effet levier : 4.370.000 € empruntés

La CCI Grand-Est en lutte

La CCI Grand Est, par la voix de Gilbert Stimpflin, son président, s'insurge contre les nouvelles ponctions budgétaires sur les CCI que prévoit la nouvelle Loi de Finances pour 2019. Soutenue par de nombreux entrepreneurs et élus, la CCI Grand Est rappelle les nombreux services dispensés aux entreprises.



Acte 1, le bâtiment de la CCI à Mulhouse a été orné d'un grand panneau pour dénoncer la mise à mort des CCI, suite au projet de ponction d'un montant global de 400 millions d'euros sur les CCI de France, alors que la précédente réduction budgétaire de 150 millions avait été présentée comme étant la dernière. « *Pour les CCI, cela représente tout simplement une coupe de 50% de leur budget en 4 ans, et les licenciements en conséquence* », dénonce Gilbert Stimpflin.

Acte 2, le président de la CCI Grand Est a réuni à Mulhouse des acteurs économiques venus soutenir "leur" chambre de commerce, ainsi que les élus Olivier Becht, député, Michèle Lutz, maire de Mulhouse ou encore Jean-Claude Eicher et Michèle Striffler, vice-présidents de m2A et Nicolas Jander, maire d'Altkirch, vice-président de la ComCom du Sundgau et conseiller

départemental. Plusieurs témoins présents ont expliqué en quoi les services des CCI étaient indispensables aux entreprises locales.

L'indispensable proximité avec les entreprises

Ainsi, les responsables des associations de commerçants du Sundgau et de Thur et Doller ou encore des Vitrines de Mulhouse ont témoigné que la CCI était un vecteur de progrès pour les commerçants, dans tous les domaines : gestion, communication, qualité, numérique..., grâce à ses formations, conférences et surtout surtout à l'expertise des conseillers de la CCI présents sur le terrain. « *Notre force réside dans la proximité avec nos entreprises* », a souligné plusieurs fois Gilbert Stimpflin, « *Nous relayons auprès d'elles toutes les informations, normes, réglementations car elles n'ont pas le temps de se mettre à jour* ».



2 juillet, intervention d'Olivier Becht

Quant à Michèle Lutz, elle a insisté sur le rôle indispensable des CCI dans le domaine de la formation, tandis qu'Olivier Becht affirmait ne pas prendre part au prochain vote du budget si cette mesure était maintenue.

« On ne tue pas ceux qui font gagner ! »

Gilbert Stimpflin, qui parle de l'aveuglement des hauts-fonctionnaires de l'Etat, veut croire

que le Ministre de l'Economie Bruno Lemaire reviendra sur le projet. « *Les élus comprennent bien que les CCI sont des partenaires des collectivités, et on ne peut pas soutenir nos entreprises au rabais. La seule structure dirigée par les patrons doit continuer à pouvoir conseiller des patrons. On ne tue pas ceux qui font gagner !* ».



Michèle Lutz, maire de Mulhouse



Gilbert Stimpflin

VIP Studio 360 : un expert en technologies virtuelles

Depuis plus de cinq ans, VIP Studio 360 s'est imposée dans la communication digitale dite immersive. Présente sur toute la France, VIP Studio 360 possède une trentaine de franchises, dont une, lancée en Alsace il y a deux ans, représentée par Sébastien Gradit.

Visite virtuelle, réalité virtuelle, serious game

« Cette couverture nationale permet une vraie proximité avec les clients, explique Sébastien Gradit. Notre objectif est d'accompagner les entreprises dans leur communication interne et externe, mais pas seulement. Nous proposons également des outils marketing et des supports pour réaliser des formations internes pour les collaborateurs ». Tout cela s'effectue grâce à différents outils: visite virtuelle, réalité virtuelle, vidéo à 360°, serious game, time lapse... « Ces technologies basées sur l'imagerie permettent aux utilisateurs d'être totalement immergés et d'avoir à leur disposition un outil interactif et ludique ».

Deux exemples concrets

Sébastien Gradit travaille par exemple avec Leroy Merlin. « Nous avons créé pour eux une visite virtuelle d'un appartement meublé et décoré avec des produits Leroy Merlin. Le visiteur se promène virtuellement dans cet appartement, et s'il voit un produit qui l'intéresse, il clique dessus et il est directement redirigé vers la page d'achat du site du magasin. C'est ce qu'on appelle le v-commerce, le commerce virtuel ». Autre exemple avec le serious game : « Nous pouvons proposer à une entreprise de simuler un incendie pour entraîner les collaborateurs à adopter la bonne attitude en cas de départ de feu ».

Des solutions sur mesure

Sébastien Gradit travaille en B to B avec des musées, industries, commerces, hôtels etc. « Ces technologies peuvent servir à de grandes enseignes comme à des petites boutiques. Mon travail consiste à analyser les besoins de l'entreprise. Je propose une solution sur mesure et nous créons un scénario ». Sébastien Gradit collabore avec des professionnels locaux pour prendre des photos ou tourner des vidéos dans les entreprises. « J'envoie ensuite les supports visuels à l'équipe de réalisation de VIP Studio 360 en indiquant le scénario à suivre pour créer la visite virtuelle, la vidéo à 360°, le serious game, etc. ».

Un nouveau service

Depuis le mois de mai, VIP Studio 360 a lancé le service Leasy 360. Il permet aux clients de mensualiser leur communication digitale. « Certains entreprises n'osent pas sauter le pas de la digitalisation à cause du prix. Avec ce service, nous leur permettons de mettre un pied dans le numérique. Cette nouveauté fait de nous une entreprise toujours plus innovante. Nous avons toujours été en avance dans notre domaine. C'est pour cela que nous sommes encore dans un métier de niche, même si de nombreuses entreprises vont fleurir ces prochaines années ».

Magali Santulli



Sébastien Gradit

VIP Studio 360
7 rue de l'Industrie, Soultz Haut-Rhin
06 37 92 64 48
s-gradit@vip-studio360.fr
www.vip-studio360.fr

Erepsday By Blueboat : une journée dédiée à l'e-réputation

Erepsday L'Erepsday est une journée dédiée à l'e-réputation et la relation client 2.0, conçue et réalisée par Blueboat. RDV le 27 septembre 2018 à La Filature de Mulhouse pour la 7^{ème} édition.

Le dirigeant qui veut booster l'image et la réputation de son entreprise, le responsable marketing et communication qui cherche les meilleures solutions pour faire grandir sa marque, les futurs community managers qui veulent en savoir toujours plus et tous ceux qui souhaitent se tenir informés des dernières évolutions dans le domaine de la stratégie digitale et de la relation-client sont les bienvenus à l'Erepsday.

De 9h à 18h, la journée sera organisée autour de conférences, workshops et interviews. Des experts en e-réputation venus de toute la France participeront à l'événement.

A propos de Blueboat

Blueboat est une agence spécialisée dans la veille d'e-réputation, la stratégie web, ainsi que les formations en community management et e-réputation.

Toutes les infos sur www.erepsday.fr

KONA BY HYUNDAI

À partir de **175 € /mois**
LLD 49 mois, 40 000 km, 1^{er} loyer majoré de 2 400 €, Sous condition de reprise.

5 ANS GARANTIE KILOMÉTRAGE ILLIMITÉ*

Rvélez-vous à bord du nouveau SUV urbain suréquipé Hyundai KONA.

Consommations mixtes et émissions de la gamme KONA : en cours d'homologation.
(1) Exemple pour un Hyundai KONA 1.0 T-GDi 120 Intuitive neuf en Location Longue Durée 49 mois / 40 000 km 1^{er} loyer majoré de 2 400 € puis 48 loyers de 175 €. **Modèle présenté** Hyundai KONA 1.0 T-GDi 120 Executive avec peinture métallisée 1^{er} loyer majoré de 2 400 €, puis 48 loyers de 237 € (Option peinture métallisée bi-ton non disponible). Offre réservée aux particuliers, valable jusqu'au **31/08/2018**, dans le réseau participant, **dans la limite des stocks disponibles**, si acceptation par CETELEM RENTING, RCS Paris 414 707 141. Hyundai leasing est la marque sous laquelle Hyundai distribue les produits de Cetelem Renting. (2) 600 € de reprise déduits si véhicule détenu depuis plus de 6 mois. Conditions sur www.hyundai.fr. *La garantie 5 ans kilométrage illimité de Hyundai s'applique uniquement aux véhicules Hyundai vendus initialement par un Distributeur Agréé officiel Hyundai à un client final, conformément aux termes et conditions du carnet de Garantie Entretien & Assistance du véhicule.

HYUNDAI

PREMIUM AUTOMOBILE
21G rue de Thann
Tél. 03 89 33 35 65
Votre contact : **Grégory Forny**

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque



Armelle Mona

Armelle Mona, la passion du végétal

Terminée l'époque du modeste bac à fleurs en plastique trônant au milieu de la salle d'attente, fini la plante qui ne tient que par une branche dans la salle de repos de son entreprise. Depuis quelques années, les mentalités ont évolué et le bien être du salarié et des clients fait partie des préoccupations. L'aménagement des espaces en y apportant une touche "verte" est entrée dans les mœurs.

Longtemps considéré comme peu important, l'environnement de travail a souvent été négligé au profit de la réduction des coûts des entreprises. Pourtant, un environnement de travail agréable et sain est propice au bien-être et à la productivité de ses salariés. Plusieurs moyens peuvent être mis en place afin d'améliorer son environnement de travail notamment en y intégrant de la verdure.

Le pouvoir des plantes...

Crée en 1996 à Mulhouse, l'entreprise **Jardin d'Intérieur** s'est spécialisée dans la décoration végétale intérieure pour les professionnels. En 2011, les locaux devenus trop petits avec six salariés, l'entreprise a déménagé à Rixheim et développé un nouveau service d'aménagement extérieur de petites surfaces. Elle a changé de nom pour devenir **Solutions Jardins** et pour mieux répondre aux demandes spécifiques des entreprises et dans une moindre mesure des particuliers... La société dirigée par Armelle Mona compte aujourd'hui neuf salariés (730 000 euros de chiffre d'affaires en 2017, un chiffre en constante progression +10,7%) et s'est renforcée en octobre dernier en faisant appel à Fabienne Preiss spécialisée dans la partie végétalisation intérieure. Presque toute l'équipe est diplômée "horticulture-paysagiste" et tous sont des passionnés comme leur "patronne". « Je me suis retrouvée dans cet univers par passion de la plante verte dès la 3^e. J'ai fait des études agronomiques, un BTS production végétale, mais cela ne me plaisait pas. C'est en découvrant un article de presse que je me suis intéressée au paysagisme d'intérieur. J'ai rejoint la région parisienne pour suivre une formation dans ce domaine avec une spécialisation complétée par un BTS technico-commercial en produits horticoles ». De retour à Mulhouse, elle a rejoint l'entreprise qu'elle dirige aujourd'hui.

Le marché du professionnel et de l'entreprise

Comme l'explique Armelle Mona, « nous sommes positionnés sur le marché du professionnel, de l'entreprise. Nous nous chargeons de végétaliser les espaces de vie et de travail intérieur et sur ce créneau précis, nous n'avons pas à faire face à une concurrence féroce. Nous ne sommes pas sur le segment des jardineries ou des paysagistes. Il nous arrive parfois de travailler pour le particulier, mais ce n'est pas la règle (95% des clients sont des professionnels NDLR). Nous faisons du "sur-mesure" ce qui signifie que nous n'avons pas de stock comme dans un magasin de décoration. Nous ne sommes pas fleuristes ». Et puis surtout,

la petite entreprise "surfe" sur un changement de mentalité. « Aujourd'hui le salarié est au centre des préoccupations. Il y a une sensibilisation aux risques psychosociaux au travail, de bien-être au travail. Il n'est plus à démontrer qu'un salarié qui est bien dans son cadre, travaille mieux » et d'ajouter que « la présence de plantes dans l'espace de travail joue sur la bonne humeur. Mettre une simple plante est un moyen efficace d'augmenter le bien être et la productivité au travail. Un environnement de bureau attrayant avec de la couleur et de la vie végétale apporte une amélioration immédiate du moral chez le personnel et c'est sans parler de la réduction du stress ».

D'Alstom en passant par la CAF et Novartis

Le secteur historique de l'entreprise c'est le Haut-Rhin, mais elle exerce ses talents de Belfort en passant par Bâle et va jusqu'à Sarrebourg. « Nous pouvons intervenir dans la France entière en fonction des besoins de nos clients architectes, prescripteurs et de nos décorateurs d'intérieurs ». Parmi les clients Alstom, Novartis, Jet-Aviation, Steelcase, les banques, le Conseil départemental, les hôtels ou encore la CAF de Mulhouse qui a souhaité personnaliser les bureaux de chaque salarié. « Nous intervenons sur deux cibles: la première c'est l'image de marque et l'accueil du client (toutes les structures qui accueillent du public) et la seconde c'est le bien être au travail des salariés (secteur tertiaire). Nous ne posons pas un simple bac à fleurs, nous créons de vrais univers végétaux avec des bacs colorés, des plantes qui donnent une vie et une chaleur au sein de l'entreprise en prenant en compte l'entreprise elle-même. Nous ne proposerons pas la même chose dans une enceinte notariale que dans une banque, les publics sont très différents ».

Parmi les tendances qui se développent les murs végétalisés (le magasin iOù de Mulhouse a fait confiance à Solutions Jardins) et le retour depuis deux ans des plantes artificielles plus faciles d'utilisation dans des intérieurs manquant de lumière et froid et ne demandant aucun suivi. Solutions Jardins s'est aussi lancée depuis peu sur l'aménagement de terrasses, de balcons et de jardins urbains, un secteur qui est ouvert essentiellement aux particuliers.

Pierre Alain

Solutions Jardins

4 rue de Pologne, Rixheim
03 89 43 80 42



Les 50 ans de Sondenecker, entreprise familiale de peinture et décoration

Sondenecker est une affaire familiale qui a fêté en 2018 ses 50 ans. L'entreprise qui compte 35 collaborateurs est spécialisée en décoration intérieure, travaux extérieurs, revêtement de sol ou encore, isolation thermique.

Un déménagement stratégique

« L'entreprise a été fondée par mon père en 1968 à Obermorschwiller », raconte Pierre-Yves Sondenecker, le dirigeant. En 1989, Sondenecker est élue meilleure entreprise de l'année par l'ordre des architectes d'Alsace. « J'ai, de mon côté, commencé à travailler sur les chantiers de mon père avant de reprendre les rênes de l'entreprise il y a 13 ans ». Il y a 7 ans, Sondenecker déménage au Parc des Collines à Didenheim. « C'était un endroit stratégique. Nous avions beaucoup de clients sur le secteur de Mulhouse et, depuis le Parc, nous pouvons aller rapidement dans le Sundgau ». Ce déménagement s'est révélé être un tournant pour l'entreprise. « Nous nous sommes dotés

d'un showroom qui contient par exemple un simulateur de couleurs tactile ».

Miser sur les produits naturels

L'entreprise compte 35 collaborateurs. « Nous formons des apprentis et nous accueillons également des Compagnons du tour de France ». Sondenecker intervient sur 400 à 500 chantiers par an. « Nous avons une spécificité qui a fait notre réputation. Pour nos travaux extérieurs, nous utilisons de la peinture minérale. C'est une peinture qui résiste au temps, car les pigments minéraux ne décolorent pas. Pour l'intérieur, nous utilisons beaucoup d'enduits à la chaux, car ils offrent une meilleure qualité de l'air. Nous privilégions les enduits naturels et les peintures dépolluantes ». Sondenecker se fournit

directement auprès des fabricants. « Certains d'entre eux se situent en Alsace. Nous avons toujours fait une veille sur les marchés, afin d'être toujours à la pointe ».

« Passionnés par notre métier »

Les particuliers représentent 60% de la clientèle. « Parmi les chantiers publics, nous intervenons dans le tertiaire (bureaux, hôtels...), dans les industries, écoles, nous travaillons aussi avec des bailleurs sociaux, promoteurs, etc. ». 80% des clients se situent dans Mulhouse et sa couronne. « Parfois, certains de nos clients locaux nous emmènent sur d'autres chantiers plus éloignés ». Sondenecker est en dialogue permanent avec ses clients pour les informer des différentes étapes des travaux. « Quand



Pierre-Yves Sondenecker

on fait des travaux chez les gens, on rentre dans leur intimité. Nous sommes donc vigilants en termes de propreté et de savoir-être et nous sommes soucieux de la qualité des finitions. Mes collaborateurs sont qualifiés. Grâce à eux, aucun projet ne me fait peur ».

Magali Santulli

Sondenecker
5 avenue de Bruxelles, Didenheim
03 89 07 87 41
www.sondenecker.fr



Le showroom



Exemples de réalisations (photos Thomas Frey)

Chez Laurent : boucherie locale et produits locaux

Chez Laurent est une boucherie traditionnelle située à Willer-sur-Thur. L'enseigne mise sur la qualité de ses viandes, toutes locales.

Répondre à la demande

Chez Laurent est une boucherie, charcuterie et traiteur depuis 2012. L'enseigne a été fondée au Thillot. En 2016, le gérant Laurent Brunn ouvre une seconde boutique à Willer-sur-Thur. « Je suis originaire du secteur, et il y avait ici une véritable demande. C'était plus simple d'avoir un magasin sur place plutôt que me déplacer sans cesse pour livrer les clients ». L'enseigne, qui compte aujourd'hui quatorze salariés au Thillot et six à Willer-sur-Thur, réalise un chiffre d'affaires de 1,2 millions d'euros.



Une viande locale

Sauf une ou deux exceptions, Chez Laurent, tout est fait maison. « Notre viande est achetée auprès de producteurs locaux. La majorité se situe en Alsace. Quelques-uns sont en Lorraine ou en Haute-Saône. Je vais moi-même dans les élevages choisir les animaux lorsqu'ils sont encore sur pied. Ils sont par la suite envoyés dans un abattoir à Cernay ». Les volailles sont estampillées Label Rouge et les autres viandes issues de l'agriculture raisonnée.

Des clients particuliers et professionnels

« Soit nous achetons la viande aux producteurs pour nos activités de boucherie, charcuterie, traiteur - ces produits, que nous transformons et découpons nous-mêmes dans notre atelier au Thillot, sont vendus dans nos deux magasins à des particuliers. Soit nous découpons et transformons la viande pour le compte de nos producteurs partenaires. Ces derniers la vendront ensuite en direct à leurs propres clients ou les serviront dans leurs fermes-auberges ».



Laurent Brunn

Un nouveau laboratoire à Willer

Pour la partie traiteur, Laurent Brunn et ses équipes utilisent des légumes frais, et autant que possible, locaux. « Nous vendons aussi les fromages des éleveurs avec qui nous travaillons ». Le magasin de Willer-sur-Thur propose également une partie épicerie fine avec des produits locaux. « Notre force, c'est notre excellent rapport qualité/prix ». A présent

l'objectif de Laurent Brunn est de trouver des subventions pour créer dans son magasin à Willer un laboratoire de découpe et de transformation.

Magali Santulli

Chez Laurent
27a rue de la Grande Armée, Willer-sur-Thur
09 86 48 63 62
www.boucherietraiteurchezlaurent.fr

EXTRA STOCKAGE

Garde-Meubles à Louer

- 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'Illatie 68110 ILLZACH



Votre restaurant au Parc des Collines

Amici & Co

ouvert du lundi au vendredi
de 11h45 à 14h

61 rue Jacques Mugnier - Mulhouse

03 89 43 35 71

contact@amicico.fr - amici&co

www.amicico-restaurant.fr

Privatisation de la salle
pour tous vos événements

Trois Frontières Propreté : une entreprise familiale et de proximité

Fondée en 2010, Trois Frontières Propreté est une entreprise de nettoyage et multiservice basée à Richwiller. L'enseigne est dirigée depuis 2014 par Viviane Gallo.

Nettoyage, entretien et multiservice

A l'origine, Trois Frontières Propreté était uniquement une entreprise de nettoyage. « Avec le temps, nous avons constaté que nos clients se tournaient vers nous pour d'autres services, comme des travaux sanitaires, explique Viviane Gallo. Pour être au plus proche de notre clientèle, nous avons développé le multiservice à partir de 2013 : débouchage, changement d'ampoule, peinture, changement de parquet, démolition de cloisons, etc. ». L'entreprise propose également l'entretien d'espaces verts et le déneigement/salage.

+ 10% de CA chaque année

Depuis 8 ans, TFP connaît une ascension rapide. « Notre chiffre d'affaires progresse de 10% chaque année. Nous étions au départ installés à Kingersheim. En 2011, nous avons déménagé dans des locaux plus grands à Richwiller ». En 2016, TFP ouvre une agence à Strasbourg. « Nous y avons seulement un bureau pour montrer notre présence. Les véhicules, le matériel et nos équipes sont basés dans le Haut-Rhin. Nous attendons d'avoir un chiffre d'affaires assez important à Richwiller pour nous permettre d'embaucher un salarié à temps plein à Strasbourg ».

Une formation en interne

TFP emploie 60 à 70 collaborateurs selon les périodes. « Nous travaillons beaucoup avec

des contractuels, mais nous avons aussi des salariés permanents. Certains sont là depuis le début ». L'entreprise possède un pôle formation en interne. « L'une de nos forces, c'est notre technicité. Nous avons développé au sein de l'entreprise des techniques qui nous sont propres, notamment pour nettoyer des plafonds tendus. Autre exemple, le nettoyage du marbre demande un entretien spécifique que nous sommes en mesure d'exécuter ».

Une entreprise de proximité

Parmi les clients de TFP, on retrouve des PME, PMI, grandes surfaces, industries, etc. « Nous travaillons à 95% avec des professionnels et à 5% avec des particuliers ». L'entreprise intervient en Alsace, dans le Territoire de Belfort, de façon ponctuelle en Lorraine et a également des contacts avec la Suisse. « 90% de notre CA se réalise en Alsace, car nous aimons travailler avec des chefs d'entreprise locaux. Être une entreprise de proximité nous permet de rester réactifs. Nous sommes capables d'intervenir dans l'heure ».

Une entreprise éco-responsable

« Nous sommes une entreprise de nettoyage, c'est donc notre rôle de rendre l'environnement sain ». L'objectif de Viviane Gallo est d'utiliser le plus possible des produits chimiques respectueux de l'environnement. « C'est ce que nous faisons déjà



Viviane Gallo

à l'heure actuelle, mais nous allons pousser cette démarche encore plus loin. Nous avons aussi pour volonté de réduire nos déchets. Par exemple, dès la rentrée, nous allons investir dans des bidons et pulvérisateurs que nous pourrions réutiliser et ne plus jeter quand ils seront vides ».

Magali Santulli

Trois Frontières Propreté
17 rue des Artisans, Richwiller
03 89 34 02 60
www.3frontieresproprete.fr

PUBLI-INFO

Besoin d'un bureau au calme cet été ? Venez tester le coworking au "34" à Mulhouse!

Le 34 accueille à la fois des télétravailleurs, des entrepreneurs nomades ou des étudiants, grâce à des espaces de travail modulables et professionnels. Les formules à la journée ou au mois donnent à ses utilisateurs la flexibilité recherchée.

Les FreeDay du "34"

Chaque 1^{er} vendredi du mois "Le 34" organise ses FreeDay : vous souhaitez découvrir "Le 34" et ses avantages, venez tester gratuitement une journée de coworking.

Le 8 juin dernier, "Le 34" a également participé à la 1^{ère} édition de la Fête des Coworking, événement national visant à faire connaître le coworking avec plus de 500 animations dans quelque 300 espaces.

5 bonnes raisons de coworker

- Partagez un espace de travail professionnel
- Optimisez votre temps de travail
- Gagnez en flexibilité sur votre organisation de travail
- Développez votre réseau professionnel
- Echangez en toute convivialité

Services à votre disposition

- Connexion WIFI/filaire
- Imprimante et scanner
- Casier personnel
- Envoi du courrier
- Espace détente/kitchenette
- Salles de réunion
- Accessibilité/parking gratuit

Retrouvez toutes les actualités du "34" sur www.technopole-mulhouse.com et sa page FB.

Labellisation de l'espace de coworking "Le 34"

L'espace de coworking "Le 34" a obtenu en juin le Label C3 : Centre Collaboratif Connecté. Ce label est un marqueur de qualité des tiers-lieux professionnels, une référence pour les utilisateurs (entreprises ou indépendants), l'assurance d'un niveau de service et une garantie de visibilité des espaces. Il est basé sur 45 critères articulés selon quatre axes : proximité, lien social, haute performance et inter-opérabilité entre tiers-lieux.

Plus d'informations : actipole21.org/le-label-c3



Espace de coworking Le 34
Parc de la Mer Rouge
34 rue Marc Seguin à Mulhouse
03 89 32 76 76
info@technopole-mulhouse.com



L'ED&N à Sausheim fête ses dix ans

Dix ans que ça dure et quasiment avec la même équipe constituée autour de son directeur Pierre-Jean Ibba. L'ED&N s'est installée dans le paysage des salles de spectacles avec cette incroyable capacité à proposer une programmation baroque, bigarrée, intergénérationnelle. Petit avant goût des dix bougies qui vont être soufflées : Manu Dibango, Christophe Willem, Tommy Emmanuel, Kev Adams, L.E.J ou encore Dr Boost.

Il y a dix ans, le maire de Sausheim, Daniel Bux a souhaité avec son équipe municipale la construction et la mise à disposition du public d'une salle dédiée aux associations locales mais ayant aussi une vocation "festive" c'est-à-dire le fait de pouvoir proposer des têtes d'affiches de notoriété nationale. « Moi je n'étais pas encore dans le circuit, se rappelle Pierre-Jean Ibba, le directeur, j'étais dans l'événementiel artisanal et le théâtre. J'appartiens au collectif Mots-En-Bouche, qui regroupe des compagnies théâtrales, des gens du spectacle, des musiciens, des chanteurs et nous organisons des événements. Je pense que mon profil intéressait ». En dix ans l'équipe a fait du site « un lieu où les gens peuvent de manière qualitative venir écouter, voir des spectacles en tout genre. La majorité des spectacles sont des têtes d'affiches nationales, mais nous avons aussi une programmation d'artistes locaux. L'ED&N est un lieu festif ». Parallèlement la salle est ouverte aux entreprises et comités.

Aujourd'hui, l'ED&N, c'est une cinquantaine de spectacles par an (pour les dix ans il y en aura 65 avec l'ouverture le 6 octobre par Manu Dibango) et une quarantaine d'événements privés. La structure (association de gestion) est subventionnée entre 34 et 38% du chiffre d'affaires annuel ce qui représente environ 340 000 €. Avec l'autofinancement, l'ED&N tourne autour du million d'euros (subventions, billetterie, location privée, partenariats et mécénat dans le cadre du soutien aux artistes locaux).

Le petit Zénith de l'agglomération

L'ED&N a su, au fil des ans, trouver sa place dans un univers particulièrement difficile. La

salle a d'ailleurs plusieurs surnoms auprès des productions comme "le petit Zénith mulhousien", "la petite smac" (scène de musiques actuelles), la petite salle de Sausheim... « En fait, nous sommes une salle adaptée aux artistes qui passent par chez nous. En assis, nous sommes à mille places, en assis-debout, nous avons 1 850 places et nous pouvons monter à 2 500 en tout debout ». Le force de l'ED&N c'est sans aucun doute cette capacité de faire le grand écart d'un soir à l'autre entre Sheila et Trust, de passer d'Ange à Marikala, de Michel Leeb à l'orchestre de la Légion Etrangère... « Nous faisons souvent ce que personne ne fait. Depuis le début, nous programmons des artistes que personne n'invite dans le secteur. Nous avons eu beaucoup de comiques, d'artistes YouTube et, du coup, nous avons vu arriver un nouveau public jeune ».

Un beau programme pour les 10 ans

La programmation pour ce dixième anniversaire ne dérogera pas à la règle avec Glenn Miller, Obispo, Thomas Fersen, Dave, Stéphane Eicher, les Négresses Vertes, des artistes comiques comme Isa Doumbia, Fabrice Eboué, Malik Bentalha. Il y aura aussi les spectacles soutenus par l'ED&N avec Véronique Poisson, Time Top Tramp (Tribute de Supertramp), RKF (Rock for Kids) ou encore un apéro boost avec Dr Boost. Pierre-Jean Ibba, le presque quinquagénaire directeur de l'ED&N, ne s'interdit personne et certainement pas les artistes "oubliés" par le microcosme parisien. « De quel droit je devrais décrier qu'un artiste est nul, périmé, ringard ? Mais tant que je serai là, Dieudonné ne sera pas programmé. Bertrand Cantat, on s'est posé la question, ça ne s'est pas fait pour d'autres raisons ».



Pierre-Jean Ibba directeur de l'ED&N

Les secrets d'une programmation

L'économie d'une salle comme l'ED&N est fragile et les artistes sont souvent gourmands, alors elle signe avant que la cote de l'artiste ne grimpe. Il faut parfois faire des paris comme ce fut le cas pour Claudio Capéo, que l'ED&N a soutenu avant qu'il n'explose sur la scène nationale. Le coût de la programmation à l'ED&N tourne autour de 100 000 € à l'année, ce qui, pour près de 50 concerts, ne permet pas des cachets stratosphériques dans une enceinte limitée en places. L'équipe de l'ED&N (une dizaine de salariés) et les bénévoles présents les soirs de concert donnent une âme à la salle, la location du lieu aux CE et entreprises fait bouillir la marmite, et le succès de la programmation tient de la recette de cuisine, du réseau et parfois aussi un peu de la chance. Un passage télé réussi

et les billets décollent ; un concert raté et des réseaux qui flinguent ont l'effet inverse...

Mais l'ED&N a de beaux jours devant elle. « Aujourd'hui la culture au niveau volume et chiffre d'affaires est passée devant le secteur automobile », précise Pierre-Jean Ibba. Et les projets ne manquent pas : « Nous travaillons sur la programmation d'un ED&N-Fest, un festival de trois jours en clôture de la saison (mai) avec des groupes locaux, mais aussi sur une revue satirique made in Sud-Alsace ».

Pierre Alain

L'ED&N

20a rue Jean de la Fontaine, Sausheim
03 89 46 83 90
www.eden-sausheim.com

PUBLI-INFO

Mulhouse Alsace Agglomération, territoire de cinéma

Récemment, m2A a accueilli plusieurs tournages grâce à sa mission "Cinéma" lancée en 2016. Le territoire se forge dans les milieux professionnels une belle réputation d'accueil d'équipes de tournage sur tous les plans : technique, logistique, hébergement... grâce à un fonds de soutien. Les retombées sont déjà mesurables pour le territoire.

Le dernier tournage en date est "La Revanche des crevettes pailletées", long-métrage tourné au cœur du territoire de m2A. Tourné à Mulhouse, Strasbourg et en Croatie, il raconte l'histoire d'une équipe de water-polo qui dispute les Gay

games. Parmi les lieux de tournage : la piscine des Jonquilles, l'église d'Eschentzwiller et la piscine Pierre et Marie Curie de Mulhouse.

Grâce à sa contribution et la mise à disposition de lieux adéquats, le territoire de m2A a pu s'assurer de deux semaines de tournage avec l'accueil d'une équipe de 40 à 60 personnes, ce qui représente entre 500 et 600 nuitées d'hôtel. L'année 2018 enregistre de nombreux repérages et plusieurs tournages soutenus par m2A, entraînant des retombées économiques importantes pour le territoire :

- **Capitaine Marleau**, série diffusée sur France 3 : le tournage a mobilisé 60 personnes soit 1 300 nuitées dans l'agglomération, auxquelles s'ajoutent la restauration, les locations de voitures et de matériel, les achats de décoration et d'accessoires, le salaire des techniciens

locaux, la consommation personnelle de l'équipe durant le tournage... ainsi que la rémunération d'une centaine de figurants locaux. Diffusion prévue en octobre 2018.

- **Diversion** : court métrage tourné dans la lande du Rothmoos, au Sud de Wittelsheim. Sortie imminente.
- **Mes Chers Compatriotes** : court-métrage financé par m2A et réalisé par le Mulhousien Olivier Arnold
- **Mona** : exercice de fin d'étude de la jeune réalisatrice lyonnaise Isabelle Maurel, étudiante en cinéma à la Cinéfabrique.

Un euro investi par la collectivité dans un tournage rapporte sept euros en moyenne à l'économie locale.



Mulhouse Alsace Agglomération s'engage

Lancée en 2016, la mission "Cinéma" de Mulhouse Alsace Agglomération (m2A) fait l'interface entre l'administration, les autres collectivités, les professionnels du cinéma et les habitants.

Après une année 2017 en phase-test, m2A, la Région Grand Est et l'Agence Culturelle Grand Est (qui gère le bureau d'accueil des tournages), ont signé un accord de coopération en janvier 2018. Cette convention assure la promotion d'une collaboration étroite entre les services, la Région fléchant les projets dont elle est saisie, m2A s'engage à mettre en œuvre un accueil de qualité, facilite les démarches et met à disposition les décors. Cette convention s'accompagne d'une annexe financière de création d'un fonds de soutien financier de 50 000 € pour 2018, en lien avec la Région Grand Est, et fait de m2A la première agglomération en France à mettre en place un tel dispositif.

Renseignements Mission Cinéma
tournages@mulhouse-alsace.fr



Photos du tournage de "Capitaine Marleau"

Mutuelle Alsace Lorraine Jura : au service des entreprises depuis 200 ans

La MALJ est une mutuelle spécialisée dans l'assurance des PME-PMI, ainsi que des artisans et commerçants. Elle propose une gamme de produits à destination de l'assurance des bâtiments et des personnes.

Une mutuelle souple et de proximité

La Mutuelle Alsace Lorraine a vu le jour en 1818 sous l'impulsion d'industriels mulhousiens qui avaient pour volonté de garantir les risques d'incendies. « C'est pourquoi nous sommes aujourd'hui une mutuelle orientée vers les entreprises, même si nous assurons aussi les particuliers pour l'auto, l'habitation, la santé, etc. », explique Laurent Werner, Directeur Général. En 2012, la Mutuelle Alsace Lorraine fusionne avec Jurassurance et devient la Mutuelle Alsace Lorraine Jura. « Nous sommes une petite mutuelle dans l'océan des assurances, mais une mutuelle souple et de proximité ».

50 000 sociétaires

« Notre siège social se situe à Mulhouse où nous possédons une agence, et nous avons une délégation située à Lons-le-Saunier. Nous employons seize personnes qui font de la vente

en directe de nos produits. Nous travaillons également avec un réseau de mandataires et de courtiers. Ils sont une trentaine à nous représenter dans le Haut-Rhin, 200 dans toute la France ». La MALJ regroupe au total 50 000 sociétaires (+7% en 2017) répartis dans l'Hexagone, dont 4 000 professionnels. « Nous assurons des boulangers, hôteliers, commerces de proximité, webdesigners, etc. ».

33 millions de CA

Dans le Haut-Rhin, la MALJ assure 10 000 sociétaires, particuliers et professionnels confondus. « Nous sommes présents dans toute la France, avec une forte concentration dans le Grand Est ». La MALJ a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 33 millions d'euros, dont 5,2 millions dans le Haut-Rhin. A l'heure actuelle, 93 000 contrats sont signés. Cela a représenté une augmentation de 7,6% l'année dernière. « Certains assurés sont chez nous depuis plus de 30 ans. Nous avons la capacité de les fidéliser ».

Une mutuelle du groupe Gamest

Au fil des ans, la MALJ a su s'adapter à son environnement politique, économique et social. Pour se démarquer et se diversifier, elle s'est lancée dans des produits de niche : assurance pour impayés de loyer, assurance vélo électrique, contrat de rachat de franchise auto, protection juridique, assurance des équidés etc. Depuis 1997, la MALJ fait partie du Groupe des Assurances Mutuelles de l'Est. « Gamest regroupe huit mutuelles qui associent leurs moyens techniques et humains ».



Laurent Werner

S'ancrer localement davantage

« La MALJ possède de nombreux atouts : une qualité de gestion, une qualité des prestations, une offre compétitive, la capacité d'innover dans ses produits, la solvabilité - nous sommes agréés Solvency II - et la capacité de faire face à nos engagements ». Pour ces prochains temps, la MALJ souhaite accroître son activité en direct à Mulhouse avec de nouveaux produits et en tissant davantage de liens avec les collectivités locales et les réseaux de prescripteurs. « Nous

allons encore améliorer nos offres, renforcer notre présence sur les réseaux sociaux, et participer encore plus à la vie locale d'une manière générale ».

Magali Santulli

MALJ

22 rue Louis Pasteur, Mulhouse
03 89 35 49 49
www.assurancemutuelle.com



Les 200 ans de la MALJ ont été fêtés à la Cité de l'Automobile à Mulhouse

13, 14, 15 SEPTEMBRE 2018

LA GROSSE JOURNÉE

3 jours

pour que le digital laisse son empreinte positive sur votre activité !

Un événement



16 rue de Pologne • Rixheim
Tél. 03 89 63 41 10

f altodis You altodis

Inscrivez-vous dès maintenant en flashant le QR code ou sur **altodis.fr**



VENTE, LOCATION ET RÉPARATION DE MATÉRIELS DE MANUTENTION ET DE BTP.

Giemme Bio : une épicerie fine de produits italiens

Giemme Bio est installée à la Cité de l'Habitat de Lutterbach depuis un peu plus d'un an. L'enseigne est dirigée par Jean-Maurice Annino, un amoureux de la gastronomie italienne qui a voulu lancer un concept inédit sur le secteur : une épicerie italienne 100% bio.

Pâtes, charcuterie et huiles cosmétiques

Chez Giemme Bio, on retrouve un vaste choix de pâtes, miels, huiles, bières, tapenades, pestos, amaretti moelleux, fromages, charcuteries, antipasti... « J'ai investi 60 000 € de départ pour rafraîchir et décorer la boutique, acheter un réfrigérateur, des étagères, mes premiers produits,



etc. », raconte Jean-Maurice Annino. Depuis cette année, il commercialise des cosmétiques bio à l'huile de Toscane. « J'aime faire tester mes produits à mes clients pour leur faire découvrir de nouvelles saveurs. Inversement, lorsque certains clients me parlent de produits que je ne connais pas, j'essaye de les commander ».

Privilégier les circuits courts

Jean-Maurice Annino se fournit dans toute l'Italie auprès de producteurs locaux. « Il n'y pas d'intermédiaire. Je privilégie les circuits courts. Je connais bien mes produits. J'ai aujourd'hui entre quinze et vingt fournisseurs. Je fais régulièrement des salons pour en découvrir d'autres ». Jean-Maurice Annino reçoit les produits déjà étiquetés en Français. « Je vais bientôt lancer la vente en ligne. Je suis en train de finaliser mon site internet ». En plus de l'activité vente, les

clients peuvent aussi profiter d'un petit salon de thé. « A midi, je propose de la restauration rapide sur place ou à emporter ».

Des paniers pour les entreprises

Aujourd'hui, seul au sein de sa boutique, Jean-Maurice Annino se dit satisfait de son démarrage. « L'activité a vraiment décollé depuis cette année, le temps de me faire connaître ». Sa clientèle est uniquement composée de particuliers originaires de toute l'Alsace et du Territoire de Belfort. « Je souhaite rester sur ce marché de particuliers, mais je songe aussi à démarcher des comités d'entreprise, car je propose des paniers gourmands à composer soi-même. Cela peut intéresser les entreprises qui veulent offrir des cadeaux à leurs clients ou leurs collaborateurs ».

Magali Santulli



Jean-Maurice Annino

Giemme Bio
Cité de l'Habitat, Lutterbach
06 51 44 74 35
f Giemme Bio

Huggy déménage au centre-ville de Mulhouse

Fondée à Morswiller-Le-Bas en février 2017, Huggy est spécialisée dans l'achat, le dépôt et la vente d'objets de seconde main. L'enseigne s'est récemment installée à Mulhouse.

Gaëtan Beaudrey a quitté la zone commerciale dans laquelle il était installé à Morswiller-Le-Bas, car « j'avais envie de quelque chose de

plus intimiste, de plus cosy. La vieille-ville de Mulhouse se prêtait bien au type d'ambiance que je recherchais. Je suis passé de 400 à 100m² ».



Il a arrêté de vendre de l'électroménager et de l'électronique pour se concentrer essentiellement sur la décoration d'intérieur et le vinyle. On trouve aussi dans sa boutique des objets comme des DVDs ou du petit mobilier. « J'ai été satisfait de mon démarrage en 2017. Maintenant l'objectif est de maintenir le cap ».

Magali Santulli

Huggy
38 rue des 3 Rois, Mulhouse
07 71 66 46 41
f Huggy Adv



Gaëtan Beaudrey

Les P'tits Bouts de Charlotte : au bonheur des couturiers

Les P'tits Bouts de Charlotte a ouvert ses portes au mois de mai au centre-ville de Mulhouse. Cette enseigne indépendante de proximité commercialise des coupons de tissus.

Des coupons pour tous les goûts

Les P'tits Bouts de Charlotte vend des coupons en coton, enduit, jacquard ou tissé teint. « Tous les coupons sont au même prix, mais leur taille et leurs motifs varient, indique Sandra Bacher, gérante de la boutique. Je propose plus de 200 références de coupons ». Seule dans sa boutique, Sandra Bacher se fournit en tissus auprès de l'entreprise MFTA à Vieux-Thann. « Tous les coupons sont coupés à la main. J'ajoute des nouveaux modèles tous les quinze jours pour faire vivre ma collection ».

Mercerie et produits finis

Chez Les P'tits Bouts de Charlotte, on trouve également un coin mercerie, ainsi que des

produits finis (coussins, plaids, nappes, torchons, sets de table...). « J'achète les produits finis dans le Sud de la France. Ces produits sont très populaires auprès des touristes. Pour les coupons et la mercerie, les acheteurs sont essentiellement des particuliers d'Alsace ou du Territoire de Belfort. Je reçois également des frontaliers ». Sandra Bacher expose aussi des réalisations de créatrices locales qui achètent leurs tissus dans sa boutique.

Bientôt de la vente en ligne

« Parmi ma clientèle, toutes les générations sont représentées. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, la couture est très en vogue chez les jeunes ». Sandra Bacher lancera la vente en

ligne de ses coupons dès septembre. « Pour le moment, mon objectif est de me faire connaître davantage et de fidéliser mes premiers clients. J'en ai déjà beaucoup, le bouche à oreilles a bien marché. Les clients sont satisfaits de la qualité de mes produits et je suis toujours disponible pour leur donner des conseils ».

Magali Santulli

Les P'tits Bouts de Charlotte
6 rue des Tanneurs, Mulhouse
03 89 36 34 97
bouts-de-charlotte.com



Sandra Bacher

Cultu'Mania : jeux vidéo d'occasion, livres et univers geek

Créée il y a huit ans et installée depuis cinq ans à Altkirch, la boutique Startgame a changé de nom pour prendre celui de Cultu'Mania. L'enseigne, spécialisée dans le jeu vidéo, s'est diversifiée vers le livre d'occasion, la BD et le manga.

Maintenir l'activité en se diversifiant

Cultu' Mania est à l'origine spécialisée dans la vente de jeux vidéo neufs et d'occasion. Voyant son activité ralentir ces dernières années avec la concurrence d'internet, le gérant Gaël Lopez s'est tourné vers de nouveaux produits pour maintenir son activité et se diversifier. « En plus des jeux vidéo, je vends aujourd'hui des livres d'occasion,

jeux de société d'occasion, DVDs d'occasion, etc. Je commercialise également des produits neufs comme des goodies (tasses, t-shirts, figurines etc.) et des accessoires pour consoles ».

Bientôt des vinyles

« Des particuliers viennent me déposer leurs livres, jeux, DVDs, etc. que je rachète. J'essaye ensuite de proposer des tarifs pour tous les budgets ». Les livres représentent aujourd'hui une bonne partie

de son activité. « C'est ce qui me permet de faire tourner la boutique. Pour cet hiver, je vais lancer un rayon de vinyles d'occasion ». Gaël Lopez aimerait davantage développer l'événementiel au sein de sa boutique. « Je vends par exemple des cartes à jouer de la licence Yu-Gi-Oh ! et des rencontres entre joueurs sont organisées chaque mercredi. Pourquoi ne pas pousser le concept plus loin et développer des tournois ? ».

Magali Santulli



Gaël Lopez

Cultu'Mania
4 route de Thann, Altkirch
09 83 00 53 40
f Cultu'Mania

Le Verger Muller : vente de fruits et légumes locaux

Le Verger Muller est une entreprise lancée en 2013 par Kevin Muller. Il est spécialisé dans la vente de fruits et légumes en circuits courts.



Kevin Muller

Développement de la livraison à domicile

« Les légumes de saison sont achetés auprès de producteurs locaux, explique Kevin Muller. Les légumes qui ne sont pas de saison viennent de grossistes spécialisés ». Les fruits, eux, proviennent des deux vergers que possède Kevin Muller à Sarre-Union. « Ce sont des fruits non traités ». A l'origine, Kevin Muller vendait ses produits sur les marchés. « Aujourd'hui, je suis uniquement présent à Drouot le mercredi matin et à Soultz le samedi matin. Depuis 2015, j'ai surtout développé la livraison à domicile pour répondre à une forte demande ».

Vente de paniers en ligne

Kevin Muller livre à domicile ses produits sur Mulhouse et son agglomération le mardi, le mercredi après-midi et le vendredi. « Je distribue aussi sur Saint-Louis le mardi, dans tout le Sundgau le jeudi, et dans la vallée de Thann-Cernay le vendredi ». Tous les vendredis, il propose par ailleurs à la vente sur sa page Facebook des paniers déjà composés. « Le contenu est différent chaque semaine. Le client intéressé passe commande en ligne, puis il vient récupérer son panier sur le marché ou je lui livre à domicile ».

Une tonne de produits écoulée chaque semaine

Le prix d'un panier standard va de 13 à 21 €. « Je peux faire quelques modifications si un client n'aime pas un produit dans un panier ». Kevin Muller écoule en moyenne une tonne de fruits et légumes par semaine et vend entre 150 et 200 paniers hebdomadaires. « Je vends également du pain, des œufs, du fromage et des plats préparés par un traiteur. Là encore, tous ces

produits sont locaux ». Kevin Muller négocie le coût d'achat avec les producteurs pour pouvoir ensuite revendre les produits à prix juste à sa clientèle.

Collaboration avec les entreprises

« Je suis fier de mes produits. Ils sont beaux, frais et savoureux. C'est comme cela que je fidélise les gens », assure Kevin Muller qui réserve toujours un accueil chaleureux à ses clients. Parallèlement à la vente aux particuliers, il travaille avec quelques professionnels comme la conciergerie de l'hôpital Emile Muller à Mulhouse, la conciergerie On S'en Occupe à Didenheim ou quelques restaurateurs. « Je livre aussi des paniers dans une ou deux entreprises. Je souhaite à l'avenir développer davantage cette collaboration avec les professionnels ».

Magali Santulli

Le Verger Muller
7 rue Jeanne d'Arc, Mulhouse
07 70 60 43 73
📍 Le Verger Muller

La Brasserie Lutterbach à nouveau ouverte

Après dix ans de fermeture et près de trois ans de travaux, la Brasserie Lutterbach vient d'ouvrir à nouveau ses portes. C'est aujourd'hui Julien Wagner le chef d'orchestre des lieux, en enfant du pays revenu de l'étranger pour relancer la brasserie.



Julien Wagner

Sept cuves et 2 000 hl de bière

1,8 millions d'euros ont été investis par la mairie, pour permettre la réouverture de l'enseigne en l'absence de repreneur. « Tout devait être rénové, explique Julien Wagner. La brasserie a été remise aux normes d'accessibilité et de sécurité. La décoration a été entièrement refaite ». Une ouverture qui était particulièrement attendue. « Nous avons officiellement redémarré l'activité le 15 juin, précédé d'une inauguration le 14. Sur ces deux jours, nous avons accueilli 800 personnes ». Cinq sortes de bières sont brassées sur place. « Nous proposerons ponctuellement des bières de saison : bière de Noël, bière de printemps etc. ». La brasserie possède sur place sept cuves dans lesquelles 2 000 hl de bière peuvent être produits à l'année. Le malt est importé de République Tchèque, de Belgique et d'Allemagne. Le houblon, lui, vient d'Alsace.

Une salle pour les événements d'entreprise

« Nous avons aussi activité restauration avec de la cuisine traditionnelle alsacienne. Certains plats sont d'ailleurs à base de bière. Les produits que nous cuisinons sont locaux, et tout est fait maison ». Julien Wagner est entouré de huit collaborateurs, dont un brasseur, quatre personnes en cuisine et trois en salle. « Nous possédons une vaste salle de réception qui peut accueillir de gros événements, notamment des repas d'entreprise ». Chaque mois, une visite de la brasserie sera organisée. « Les curieux pourront découvrir toutes les galeries souterraines qui servaient à l'ancienne brasserie

qui date du 17^{ème} siècle. Ces visites seront suivies d'une dégustation de bières ».

Partenariats avec des associations et restaurateurs

La brasserie a pour projet de nouer des partenariats avec des associations de Lutterbach. « Par la suite, nous aimerions vendre nos fûts de bière à des cafetiers et restaurateurs. Une partie de notre bière est mise en bouteilles et celles-ci sont vendues à la brasserie. Bientôt, elles seront également disponibles en commerce ». Julien Wagner mise aussi sur l'événementiel pour faire vivre les lieux. « Nous solliciterons des artistes locaux pour proposer des concerts, expositions, pièces de théâtre. Il y aura aussi des cours de méditation ou de salsa ». Pour l'heure, le gérant laisse faire le bouche à oreilles. « Nous sommes très actifs sur les réseaux sociaux, cela sera notre moyen de communication principal ».

Magali Santulli

Brasserie Lutterbach
6 rue du Houblon, Lutterbach
09 62 50 08 69
📍 Brasserie de Lutterbach

PUBLI-INFO

Développer son potentiel d'entrepreneur : l'Ecole Des Managers Alsace vous accompagne

Il reste encore des places pour la formation "Chef d'entreprise développeur de PME" dont la 16^{ème} Promotion démarrera le 15 novembre 2018 !

Un parcours qui s'adresse à toute personne ayant besoin de développer ses compétences pour exercer une fonction de dirigeant, en particulier dans le cadre d'un projet de reprise ou de développement d'entreprise : **dirigeant, repreneur de PME, bras droit du dirigeant, directeur de site, franchisé...**

Pourquoi se former avec l'EDM ?

Au travers de cette formation-action, l'EDM Alsace permet au participant d'acquérir toutes les clés pour appréhender pleinement son rôle de dirigeant et piloter son entreprise.

Les objectifs :

- Développer une vision globale du fonctionnement de l'entreprise
- Révéler son potentiel de dirigeant, d'entrepreneur
- Assurer la pérennité et le développement de l'entreprise

Une formation pratico-pratique avec 3 axes concrets :

- Maîtriser l'ensemble des outils de pilotage
- Comprendre et analyser son entreprise grâce à un autodiagnostic approfondi
- Agir par la mise en place d'un plan de développement avec des actions pertinentes



Le concept de "formation-action" constitue une véritable valeur ajoutée pour les participants puisqu'ils travaillent sur leur propre entreprise, leurs données et leur projet et peuvent appliquer immédiatement les méthodes et outils acquis à l'EDM.

Cette formation se déroule à raison de 3 jours/mois (non consécutifs) répartis sur 18 à 20 mois et donne accès à un diplôme RNCP de niveau Bac+3/4. Les coûts pédagogiques peuvent être pris en charge dans le cadre du plan de formation de l'entreprise ou du CPF.

A ce jour, 150 dirigeants de PME font partie du réseau EDM Alsace. Ils se retrouvent régulièrement pour continuer à échanger entre pairs, s'informer et développer leur réseau.

Alors... pourquoi pas vous ?



Ecole Des Managers Alsace - Gifop Formation
15 rue des Frères Lumière
68069 Mulhouse Cedex 2
03 69 76 11 00
www.gifop-formation.fr

Votre interlocuteur :
b.bonnot@gifop.fr - 03 69 76 10 99

Comme dans chaque numéro, le Périscopé Immo, le journal immobilier des entreprises locales, vous présente différentes offres de vente et location de bureaux, locaux d'activités et locaux commerciaux.

Nous vous parlons également du concept d'Office Branding, une technique d'aménagement qui permet de transformer les locaux d'une entreprise en véritable canal marketing.

A LOUER - BUREAUX D'EXCEPTION - PARC DES COLLINES - MULHOUSE/DIDENHEIM



- Programme neuf
- Livraison prévue 1^{er} trim. 2019
- Surface disponible à partir de 150 m²
- De conception moderne et très lumineuse
- Situation de 1^{er} ordre
- Nombreux parkings disponibles

Loco Gest 06 80 25 49 19
info@locogest.immo

A VENDRE - ZA LES CLES D'ARGENT - HOCHSTATT



Plusieurs bâtiments neufs
Locaux commerciaux à partir de 53 m²
Prix : nous consulter
Travaux en cours livraison Automne 2017

SODICO IMMOBILIER
03 89 52 82 00
info@sodico.fr

A LOUER - LOCAUX MIXTES - PARC DES COLLINES - MULHOUSE/DIDENHEIM



- Cellules disponibles (bureaux + stockage)
- Construction récente
- Situation de 1^{er} ordre
- Parkings
- Site sous vidéo-surveillance
- Portail électrique - digicode

Loco Gest 06 80 25 49 19
info@locogest.immo

A LOUER - BUREAUX - MULHOUSE



Bureaux 418 m², livraison brute, fluides en attente.
Niveau de prestations à déterminer.
Possibilité de location de parking
Réf. 30922

CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - MULHOUSE



Différents bâtiments d'activité et de stockage, d'une surface globale de 550 m² + mezzanine de stockage. Cour enrobée clôturée.

Réf. 31050

CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - SURFACE COMMERCIALE - KINGERSHEIM



176 m² divisible à partir de 69 m² : livré clos, couvert et fluides en attente avec vitrines

Réf. 31154

CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - BUREAUX - DIDENHEIM



Bureaux avec atelier/stockage de 645 m² environ.
Belles prestations, excellente visibilité.
Réf. 31149

CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - RIXHEIM



Locaux d'activité neufs d'une surface de 1195 m² au sol, 86 m² de bureaux à l'étage et une mezzanine de 87 m².
Divisibles. Parkings.

Réf. 31077

CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - SURFACE COMMERCIALE - MULHOUSE



Magasin de 130 m² situé en emplacement numéroté à très bien rénové avec matériaux de qualité.
Rez-de-chaussée : surface commerciale lumineuse avec une hauteur plafond de 2,70m
Étage : bureaux, WC et petit hall de stockage

Réf. 31142

CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
47 Bd Gambetta - Mulhouse

Office Branding arrive dans vos bureaux

Pour savoir où vous en êtes dans vos bureaux, posez-vous cette question simple : Lorsqu'un visiteur arrive dans vos locaux, se sent-il plongé dans l'univers de votre marque ?

L'Office Branding est une technique d'aménagement qui permet de transformer les locaux d'une entreprise (bâtiment, façade, décoration...) en véritable canal marketing. A l'instar de l'impact du merchandising d'une

boutique sur l'image d'une marque, l'Office Branding va marketer l'espace de travail. L'idée est vraiment de personifier ses bureaux et créer une cohérence entre sa marque et son environnement de travail pour communiquer



en externe (auprès des partenaires et des clients) et en interne (attirer et retenir les meilleurs éléments).

Quels sont les avantages de l'Office Branding ?

Tout d'abord, l'Office Branding va ajouter une motivation supplémentaire pour ses salariés. En effet, avoir des bureaux personnalisés pose les bases pour créer une véritable culture d'entreprise, et générer du confort et du bien-être pour les équipes. L'environnement de travail va inspirer ses salariés et les rendre plus impliqués dans le projet d'entreprise.

Ensuite, l'Office Branding va permettre d'améliorer la marque employeur, un élément du recrutement que tous les spécialistes en ressources humaines promeuvent depuis quelques années. En effet, les nouvelles

générations de salariés cherchent avant tout à s'identifier à des projets et aiment travailler dans des lieux atypiques et personnalisés. C'est en partie grâce à des bureaux originaux que les entreprises peuvent réussir à les attirer et les fidéliser.

Dernier avantage et non des moindres, le siège social peut devenir un outil de communication puissant. Créer une véritable ambiance peut donc décrire votre marque sans même un mot ! C'est un outil de communication à destination de toutes les parties prenantes d'une entreprise : partenaires, clients, fournisseurs, employés et actionnaires. C'est un canal stratégique pour une société en croissance

Alban Ricchiuti
Groupe Atypik

*Office branding : la marque de bureau

AGENCE
Atypik



TRANSACTION
IMMOBILIÈRE

GESTION
DE TRAVAUX

AMÉNAGEMENT
DE BUREAUX



Showroom : 9 Avenue de Bruxelles - DIDENHEIM

03 89 49 54 53 - atypik-bureaux.com