



**Soirées à thèmes**  
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 lundi 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

### Attractivité, es-tu là ?

En cette rentrée où la collectivité m2A a lancé ses séances de travail sur l'attractivité du territoire afin de créer un message (positif) et mettre en valeur les atouts du Sud-Alsace, il serait bon que des chefs d'entreprise participent à la réflexion (voir le calendrier des ateliers en page 8). Mulhouse est déjà attractive sur le plan commercial (voir page 13), mais l'attractivité doit être globale.

Petit exemple, mais gros impact : les métiers en tension. Alors que de nombreux postes sont proposés par les entreprises locales, par exemple en mécanique, maintenance, hôtellerie-restauration... quels sont les freins des candidats ? Alors que nous vivons dans une région où la qualité de vie est élevée (nature, montagne), le niveau d'équipements (aéroport, transports) et de loisirs également, sans parler de la densité du tissu associatif, pourquoi cette difficulté à recruter ? Avons-nous le bon discours ? Est-ce uniquement un problème de communication ? Y a-t-il adéquation entre enseignement scolaire, formations et réalité des besoins du monde économique ?

Peut-être aurons-nous bientôt des réponses à ces questions... à condition de mener une réflexion collective pour que notre région devienne "naturellement" attractive.

**Béatrice Fauroux**  
Rédactrice en chef

## SOMMAIRE

- 2 Beyer / Chez Élodie
- 3 Famille Riche / Erhard
- 4 Eynard Robin / FSI France
- 5 CCI Alsace Eurométropole
- 6 Face Alsace / Gezim Intérim
- 7 Lutz / Brunner Chaise Design Cuir
- 8 Ukoo / m2A
- 9 Altodis
- 10 AFC Détection Réseau / GK Finance & Patrimoine
- 11 GIFOP
- 12 Céline Opticien Lunetier / Youngtime'Loc
- 13 Commerce mulhousien
- 14 Panier du Mehlala / Familles Solidaires
- 15 Chèvrerie Le CabriOlaït / L'Agneau dans le Pré
- 16 Pérès'Immo / Les Domaines Qui Montent

## Dossier : ils se préparent pour les fêtes de fin d'année

Les fêtes de fin d'année approchent, et les producteurs s'attellent déjà à la tâche qui sera la leur : produire sur une période courte une grande quantité de produits, étant donné l'enjeu important pour eux : les fêtes de fin d'année.

### Bretzels Roland a changé de main

Créée en 1989 par Roland Haselwander, l'enseigne **Bretzels Roland a changé de main. Aujourd'hui c'est Nathalie Kreutter qui a repris les rênes de la société. Un changement de tête, mais pas de recette.**

A 45 ans, le moins que l'on puisse dire c'est que Nathalie Kreutter a déjà vécu plusieurs vies et qu'elle ne compte pas s'arrêter là. Longtemps à la tête d'un PMU, avenue de Colmar à Mulhouse, elle s'est faite remarquer lorsqu'elle dirigeait celui de Rixheim, un été 2006, en transformant son bar en véritable plage avec trois tonnes de sable. Un coup de tête qui lui a valu un coup de promotion via les médias qu'elle n'imaginait certainement pas.

#### Mettre son expérience à profit

Après un passage dans une brasserie mulhousienne réputée, la voilà derrière les machines à pétrir, diviser et la bouleuse. Mais elle est infatigable. Elle gère depuis le 1<sup>er</sup> mai une boutique à Eguisheim (La Bretzellerie), véritable vitrine de son savoir-faire et s'occupe depuis 2009 des buvettes du centre nautique Île Napoléon (depuis cette année, s'est rajoutée celle d'Ottmarsheim). « Les Bretzels Roland, c'est peut-être une revanche sur ma jeunesse. A 18 ans, je m'étais retrouvée à la tête d'une boulangerie et il était mon fournisseur. Mais j'étais trop jeune et la boîte a fermé. Reprendre cette entreprise, c'est revenir à mes premières amours. J'ai fait un CAP pâtissière. J'ai toujours aimé travailler les denrées, préparer des mariages. Aujourd'hui je peux combiner cette envie avec mon expérience dans l'événementiel et fabriquer un produit maison », explique la cheffe d'entreprise.

#### Développement de l'activité traiteur

C'est le 1<sup>er</sup> décembre 2017 que la vente a été signée. Mais concrètement rien ne change. L'atelier est toujours situé à Mulhouse, rue du Puits (ancien bâtiment de Tempé). C'est là que sont fabriqués journalièrement des milliers de bretzels (BR est d'ailleurs la seule à les fabriquer à la main) et ses dérivés pour une livraison immédiate. Seule différence : l'activité traiteur qui se développe depuis auprès des entreprises et des particuliers. « Nous faisons toujours une fabrication artisanale, en direct, sans station en chambre froide, du pétrin à la cuisson. Cette méthode permet d'obtenir une qualité optimale de nos bretzels et Mauritz ». Une pâte aérée et moelleuse, une croûte croustillante, le goût des Bretzels Roland est propre à l'enseigne et reste constant depuis le départ.

#### Matières premières locales

L'entreprise emploie douze salariés (14 avec Eguisheim) et travaille principalement avec les grandes enseignes de la distribution (Leclerc, Super U, Cora, Intermarché), même si la clientèle



Nathalie Kreutter

est très diversifiée. L'entreprise rayonne dans le sud de l'Alsace, la vallée de Thann et le nord de la Franche-Comté. Ses fournisseurs : Les Grands Moulins de Strasbourg (farine), Sapam (légumes, fruits) et Forezia (charcuterie).

Bretzels Roland continue aussi d'être présent sur des événements très médiatiques comme les Journées d'Octobre, les vœux du maire de Mulhouse...

Pierre Alain

**Bretzels Roland**  
62 rue du Puits, Mulhouse  
03 89 65 55 42  
www.bretzels-roland.fr



La Bretzellerie à Eguisheim



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

**Crédit Mutuel**  
ESPACE ENTREPRISES



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF



# Beyer : un savoir-faire familial depuis près de 100 ans

Beyer est spécialisée dans la fabrication de confitures et de fruits au sirop. Depuis deux ans, l'entreprise propose également des compotes. Avec un chiffre d'affaires de 6,4 millions d'euros, Beyer a dépassé pour la première fois en 2017 les 4 millions de pots vendus en une année.

## 25 salariés et 5 personnes à recruter

Beyer est une marque déposée depuis 1921. Déjà quatre générations se sont succédées à la tête de l'entreprise. « C'est aujourd'hui mon père qui en tient les rênes, indique Anthony Beyer, responsable commercial. Nous sommes, à l'heure actuelle, 25 salariés. Mais pour faire face à notre développement, nous allons embaucher cinq personnes supplémentaires d'ici la fin de l'année ». 50% des fruits utilisés sont achetés en Alsace et en France. « Les 50% restants proviennent de l'étranger. Nous choisissons toujours nos fournisseurs en fonction de la qualité de leurs fruits. Lorsque nous achetons ces matières premières, soit nous les transformons immédiatement, soit nous les congelons directement pour les travailler plus tard dans l'année ».

## Entreprise du Patrimoine Vivant

L'entreprise transforme 1 500 tonnes de fruits par an et utilise 500 tonnes de sucre en provenance de France. « Nous avons une gamme de produits bio qui représente 10% de notre activité. Pour cela, nous nous procurons du sucre de canne bio du Brésil ». Beyer a recours à une cuisson traditionnelle pour préparer ses

confitures. « Nous faisons mijoter les fruits dans une marmite en cuivre ou en inox. C'est un mode de cuisson lent qui permet de préserver toute la saveur des fruits lorsqu'ils sont transformés ». Beyer propose des confitures avec des parfums traditionnels, notamment sa fameuse confiture à l'églantine sauvage. « C'est avec cette recette que nous nous sommes démarqués et faits connaître. Mais nous avons aussi des recettes inédites. Nous avons su préserver notre savoir-faire tout en innovant ». Beyer est depuis peu certifiée Entreprise du Patrimoine Vivant.

## Développement de l'export

Beyer réalise la mise en pots et l'étiquetage de ses produits. « Les pots proviennent d'Europe et nous imprimons nos étiquettes à Colmar ». 90% des ventes de l'entreprise sont réalisés via la grande distribution. « Nous vendons à la fois sous notre propre marque et sous la marque distributeur. Nous sommes présents dans les grandes surfaces de l'ensemble du Grand Est ». Le reste des ventes est réalisé auprès de professionnels locaux comme la Ferme Adam à Wahlenheim ou chez Poulaillon. « Nous vendons aussi nos produits à quelques grossistes, dans le milieu de l'hôtellerie et via notre site internet ». Depuis deux ans, Beyer s'est lancée dans l'export



Anthony Beyer

vers les pays limitrophes et au-delà. « Nous allons notamment travailler avec l'Amérique, le Japon, les Émirats Arabes Unis, etc. ».

## Agrandissement du site Beyer

En cette fin d'année, l'entreprise va encore s'agrandir. « Notre site de production s'étend actuellement sur 3 000 m<sup>2</sup>. Nous allons investir un million d'euros pour disposer de 800 m<sup>2</sup> supplémentaires. Nous aurons ainsi plus d'espace de stockage et pourrons ajouter entre

autres un nouveau congélateur ». Parallèlement, l'entreprise se prépare aussi aux fêtes de fin d'année. « C'est un moment important pour nous. Nous vendons notamment beaucoup de fruits au sirop, car les gens ont davantage tendance à faire des desserts maison à ce moment de l'année et à se servir de nos produits. Nous remarquons la même tendance pour la période de Pâques ». Beyer a par ailleurs mis au point une confiture de Noël pour accompagner le foie gras ou le fromage. « Nous confectionnons aussi des paniers cadeaux pour les entreprises, car c'est de plus en plus demandé ».

Magali Santulli

### Beyer

19 rue de l'Écluse, Pfstatt  
03 89 52 22 33  
www.beyer-fr.com



# Chez Élodie : fabrication artisanale de foie gras

Lancée il y a 16 ans, Chez Élodie à Cernay transforme et commercialise des produits à base de volailles. Spécialisée dans le foie gras, l'entreprise se prépare d'ores et déjà aux fêtes de fin d'année.

## Des volailles locales

Chez Élodie se fournit en volailles dans le Bas-Rhin. « Nous travaillons à partir de viande fraîche abattue la veille. Nous transformons 35 tonnes de volailles par an. Nous possédons à Cernay 600 m<sup>2</sup> d'ateliers », indique Élodie Siraud. Son entreprise réalise un chiffre d'affaires de 970 000 € et emploie neuf collaborateurs. Si son activité est spécialisée dans le foie gras, elle propose une centaine de produits différents à base de volailles : terrines, pâtés en croûte, charcuteries, Fleischnacka, farce de volailles, etc. « Depuis cette année, nous avons lancé une gamme de produits bio ».

## Différents canaux de distribution

Dans ses locaux à Cernay, Élodie a aménagé une boutique dans laquelle elle vend ses produits. « Une partie d'entre eux est vendue en rayon frais, l'autre, en conserves ». Les produits sont commercialisés sous la marque Chez

Élodie. On les retrouve également dans des épiceries fines ou magasins de producteurs tels que le Paradiesvogel à Burnhaupt ou Haenni à Raedersheim. « Nous sommes aussi présents sur les marchés de Riedisheim, Belfort et Colmar ». Les clients peuvent également passer commande en ligne et payer au moment de récupérer leurs achats. « Nous travaillons aussi avec quelques restaurateurs ».

## Transformation pour les producteurs locaux

Si les produits d'Élodie ont autant de succès, « c'est parce que les gens qui veulent bien manger et sainement trouvent leur compte chez nous. Nous sommes à leur écoute pour donner des conseils de cuisson ou des idées de recettes. Nos produits sont frais et il y a une continuité dans leur qualité ». Depuis le début de l'année, l'entreprise transforme aussi de la viande pour des éleveurs locaux. « Ils nous amènent des carcasses de volailles, chèvre, mouton, bœuf, porc, etc. pour que nous les transformions. Ensuite, ces producteurs récupèrent leurs produits pour les vendre à leurs propres clients ».

## Une activité qui s'accélère à Noël

Élodie et son équipe travaillent activement à préparer les fêtes de fin d'année. « Noël représente 20% de notre chiffre d'affaires. Nous avons davantage de commandes et plus de plats à préparer, nous devons donc embaucher deux personnes supplémentaires sur cette période. Nous proposons des produits inédits pour les



Élodie Siraud

fêtes, comme du foie gras à la truffe ou à la mirabelle ». L'entreprise peut préparer des plats chauds pour des petits groupes. « Pour un gros repas d'entreprise par exemple, nous sommes capables de confectionner un apéritif dînatoire ». L'entreprise propose également des paniers cadeaux.

notre productivité. Nous y avons investi 200 000 €. Nous sommes accompagnés dans ce financement par la Région ou par la Communauté de Communes Thur Doller dans le cadre du programme LEADER ».

Magali Santulli

## 2018, une année positive

2018 aura été une belle année pour l'entreprise. Pour faire face à son développement, elle a recruté trois collaborateurs. « Nous avons aussi décidé d'investir dans de nouvelles machines pour l'atelier de transformation, afin d'améliorer

### Chez Élodie

8 rue du Laurier, Cernay  
03 89 35 35 35  
www.foiegras-chezelodie.com/68



## Famille Riche : apiculteurs professionnels depuis près de 20 ans

Installée à Traubach-le-Bas, la famille Riche propose différents miels d'Alsace, ainsi que différents produits issus de la ruche.

### Deux points de vente et un site internet

A la fois apiculteurs et producteurs, la famille Riche commercialise ses produits dans sa boutique à Traubach-le-Bas, ainsi que dans un autre point de vente au Grand Ballon. « En 2012, nous avons racheté un bâtiment le long de la route du Grand Ballon pour y aménager ce deuxième magasin. Car jusque-là, nous étions simplement installés au bord de la route. C'était une idée de mes beaux-parents qui ont lancé l'activité, explique Chantal, la belle-fille. Cette année, nous avons agrandi cette seconde boutique ». Aujourd'hui, ils sont quatre membres de la famille Riche à faire tourner l'entreprise. « C'est mon conjoint, Matthieu, qui se charge de récolter le miel. Nous avons en plus deux salariés à temps plein pour la pâtisserie ». Les clients peuvent également se procurer les produits via le site internet.

### Bientôt un musée de l'abeille

Outre les miels en pots, la famille Riche fabrique des pains d'épices, bougies, produits cosmétiques, confitures, friandises, pâtisseries, sirops, hydromels, vinaigres, etc. Le miel peut être vendu en gros et en demi-gros. « Nous fabriquons notre propre farine. Nous possédons des cultures

certifiées Ecocert. Nous faisons pousser notre menthe et avons nos propres œufs ». La mise en pots du miel, la transformation et l'emballage s'effectuent dans les ateliers de Traubach. « Nos étiquettes sont imprimées à Schiltigheim et nos pots viennent de Corrèze ». Au Grand Ballon, les apiculteurs vont aménager l'année prochaine l'étage de leur boutique. « Nous allons y installer un petit musée de l'abeille. Il y aura des activités pédagogiques sur cette thématique. Nous allons y investir 700 000 € ».

### Plus de 1 000 ruches

La famille Riche travaille quasiment exclusivement avec des particuliers. « Nous vendons du miel à quelques professionnels, comme la Confiserie La Bressaude, qui va utiliser notre miel dans des bonbons. La ferme de Grumbach à Durlinsdorf, elle, utilise notre miel dans des terrines ». La famille récolte de mai à juillet. « Ensuite, nous laissons les abeilles se refaire une santé. Nous possédons plus de mille ruches, fabriquées par nos soins avec du bois français. Elles sont majoritairement réparties dans le Haut-Rhin. Certaines sont installées en Haute-Saône et dans les Vosges. Les terrains appartiennent généralement à des agriculteurs que nous dédommageons avec nos produits.



Chantal et Matthieu dans la miellerie

Nous plaçons aussi nos ruches dans des forêts domaniales. Dans ce cas, nous payons un montant par ruche ».

### Des paniers cadeaux pour Noël

De fin octobre à début avril, pour l'hivernage, la famille descend ses ruches dans les Bouches-du-Rhône. Mais ce n'est pas pour autant que l'activité s'arrête. « Nous sommes présents chaque année aux Journées d'Octobre au Parc des Expo de

Mulhouse. Puis, la période de Noël est toujours très chargée ». Les apiculteurs tiennent des stands aux marchés de Noël de Thann et Sénaas (13). « Nous y vendons beaucoup de pains d'épices. C'est très populaire auprès des touristes. C'est d'ailleurs ce qui nous a fait connaître à la base. Nous avons mis au point nos propres recettes ». Durant les fêtes de fin d'année, la famille confectionne également des bredeles, des stollens, des petits fours etc. « Nous avons une confiture de Noël et nous proposons du vin chaud au miel. Les entreprises peuvent nous contacter, car nous confectionnons des paniers cadeaux ».

Magali Santulli

### Famille Riche Apiculteurs

6 rue Principale, Traubach-le-Bas  
Grand Ballon (au bord de la route des crêtes)  
03 89 07 25 81  
www.famillerriche.fr



## Erhard : produits authentiques, artisanaux et gourmands pour les fêtes

Erhard est une affaire familiale depuis 1961. L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de crèmes glacées, pâtisseries et viennoiseries surgelées. Après une période estivale au beau fixe grâce à une météo clémente, le groupe se prépare à présent pour les fêtes de fin d'année.

### Deux boutiques en Alsace

Le groupe Erhard possède différents ateliers de fabrication répartis en Alsace et en Franche-Comté. « Notre siège social est situé à Masevaux et le centre de recherche et développement est à Denney, détaille Justine Erhard, fille du président-fondateur. Depuis un peu plus de deux ans, nous avons aussi lancé nos propres magasins dans lesquels nous commercialisons nos produits sous notre marque. Nous possédons trois boutiques, dont une en Alsace, à Kingersheim. Nous ouvrirons un quatrième magasin à Colmar fin novembre ».

### 12% du CA à l'export

Outre ses boutiques, le groupe commercialise ses produits via trois autres canaux de distribution: les grandes surfaces (sous la marque distributeur), les restaurateurs et les circuits spécialisés. Avec un chiffre d'affaires de plus de 60 millions d'euros, le groupe Erhard est en progression constante. Plus de 400 collaborateurs font

vivre l'entreprise dont la réputation a depuis longtemps dépassé les frontières alsaciennes. Le groupe commercialise aujourd'hui ses produits à l'export, notamment en Europe. « Cela représente 12% de notre chiffre d'affaires ».

### Privilégier les circuits courts

L'enseigne possède la certification d'artisan-glacier. « Nous travaillons avec des pâtisseries, chocolatiers, biscuitiers, crémiers, etc, qui transmettent au fil des décennies notre savoir-faire. Chez nous, des manipulations comme le pochage ou la pose d'éléments en chocolat sont effectuées à la main ». Les matières premières sont achetées en circuits courts: le lait vient du Territoire de Belfort, le beurre de Bretagne, les œufs sont pondus par des poules de plein air de Normandie, la farine vient d'un moulin à Strasbourg et les fruits sont français aussi souvent possible. « Nous utilisons des ingrédients frais, c'est ce qui permet



Justine Erhard et Amandine Vié, cheffe de produits

d'avoir des produits de qualité, beaux et bons. Dès qu'elles sortent de nos ateliers, nos pâtisseries sont immédiatement congelées pour préserver toute leur fraîcheur ».

### Une entreprise innovante

L'innovation a toujours été le maître-mot chez Erhard. « Nous aimons prendre des risques. Nous proposons régulièrement des nouveaux produits, avec des nouvelles formes, saveurs, associations de goûts... ». L'enseigne travaille au fil des événements et des saisons. « Nous avons une gamme de produits permanents et nous proposons des créations inédites comme pour la Saint-Valentin ou Noël. Nous innovons également en fonction des désirs de nos clients et des tendances. Cet été par exemple, nous avons sorti des glaces vegans, bios ou des sorbets dont le sucre est remplacé par de la stevia. C'est encore un marché de niche, mais il y a une certaine demande ».

### Offre aux entreprises pour les repas de fin d'année

L'entreprise se tourne maintenant vers les fêtes de fin d'année. « Cette période représente une partie importante de notre activité. Nous allons proposer des nouvelles recettes de bûches glacées, bûches traditionnelles et brioche pâtisseries ». Ces produits seront commercialisés à partir de fin octobre/début novembre. Le groupe peut proposer des offres aux entreprises pour la préparation de desserts lors d'un repas de fin d'année.

Magali Santulli

### Erhard Pâtissier Glacier

7 rue du Stade, Masevaux  
03 89 38 07 50  
www.glaces-erhard.com



Dans les ateliers de Masevaux



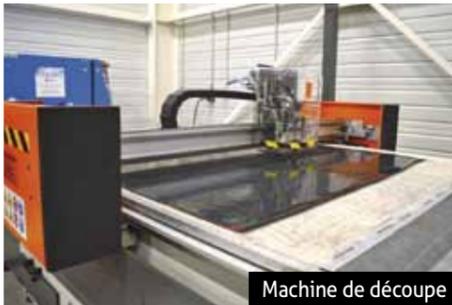
Quelques produits de la marque Erhard

# Eynard Robin : un acteur majeur de l'étanchéité industrielle

Présent dans tout l'hexagone, le groupe Eynard Robin a implanté une agence à Fessenheim au début des années 2000. En janvier 2018, l'entreprise a déménagé ses locaux dans la zone artisanale de Bantzenheim.

## De la découpe à l'expédition

Eynard Robin se spécialise dans la découpe de feuilles et joints d'étanchéité industrielle et de joints métalliques, pour une application statique. « Nos joints sont de différentes compositions : fibre élastomères, graphite, PTFE modifié, mica et fibres hautes températures », indique Franck Beux, responsable de fabrication. L'entreprise se fournit en matières premières auprès de son partenaire autrichien Klinger. « Les matières premières nous sont livrées sous forme de plaques. A partir de là, nous nous chargeons de dessiner les joints, de faire la découpe, la mise sous emballage et d'expédier les commandes ». L'entreprise réalise un chiffre d'affaires moyen de 2 millions d'euros.



Machine de découpe

## Des pièces sur mesure

Les clients d'Eynard Robin se situent dans le Haut-Rhin, le Bas-Rhin et le Territoire de Belfort. « Nous travaillons pour les domaines du nucléaire, de la pétrochimie, chimie, de l'énergie, l'alimentaire etc. Nous nous déplaçons dans les industries pour réaliser des expertises ». Si l'entreprise possède un stock important de joints avec des formes et des tailles standards, elle découpe également des pièces sur mesure en petites et grandes séries. « La disponibilité, l'écoute, le conseil, la qualité du travail, la supervision, sont autant d'éléments qui font notre force aujourd'hui ». L'entreprise est centre de formation agréé en étanchéité. « Nous avons un réel savoir-faire à partager ».



Stock de joints découpés



Franck Beux au centre, entouré de son équipe et d'un commercial du groupe Eynard Robin

## Un déménagement stratégique

Le groupe a investi 750 000 € pour acquérir les locaux de Bantzenheim. « A Fessenheim, nous manquions de place. Avec 600 m<sup>2</sup> aujourd'hui, nous avons plus que doublé notre surface ». Dans ces nouveaux ateliers, on retrouve notamment une machine à découper dernier cri permettant un travail très précis. « Nous étions une équipe de trois personnes. Au 1<sup>er</sup> janvier, nous avons embauché un quatrième collaborateur ». Ce déménagement permet à Eynard Robin de se

rapprocher de ses principaux clients. « Nous sommes également à proximité des grands axes routiers, ce qui favorise notre réactivité ». L'entreprise, actuellement certifiée ISO 9001, est en cours d'agrément MASE.

Magali Santulli

**Eynard Robin Alsace**  
16 rue des Deux Rives,  
Zone d'activités, Bantzenheim  
03 89 48 62 84  
www.eynardrobin.com

# FSI France : spécialiste des solutions de robotique collaborative

Basée à Wittelsheim, FSI (Full Service Industry) France accompagne les entreprises (PME - ETI - GE) dans leur transition vers l'industrie 4.0.

## Quand robots et humains collaborent

Anciennement Bematech, FSI France a été rachetée en 2005 par Philippe Schleicher. L'entreprise, qui compte 14 collaborateurs, se spécialise dans deux branches d'activités : la négoce de biens d'équipements industriels et l'intégration de robots collaboratifs nouvelle génération dans les industries. « Ces robots sont des technologies de pointe qui représentent un point d'entrée dans l'industrie 4.0. Ils sont dits collaboratifs, car ils n'ont pas pour vocation à remplacer les humains. Ils sont là pour faciliter leur travail dans les industries. Ils réalisent des tâches répétitives ou demandant de la force. Ces robots sont capables de précision, d'effort et d'endurance, tandis que l'humain se démarque par son intelligence, son expertise et sa prise de décisions ».

## L'unique Intégrateur Expert Universal Robots en Alsace

Concernant l'intégration des robots collaboratifs, FSI France propose à ses clients des solutions



Philippe Schleicher (à gauche) et Quentin Schleicher, technico-commercial

clé en main : analyse des risques, études et réalisation, mise en route sur site et SAV. « Nous familiarisons nos clients à l'utilisation de ces robots. Nous sommes organisme de formation agréé ». FSI France mise d'ailleurs beaucoup sur l'apprentissage. « Nous sommes notamment en partenariat avec une école de Besançon spécialisée dans la robotique collaborative. Nos plus anciens employés transmettent ainsi leur savoir-faire et leurs compétences techniques aux plus jeunes ». FSI France est partenaire du fabricant danois Universal Robots. « UR a réinventé la robotique industrielle avec des bras robotiques légers et flexibles baptisés « cobots ».

A ce jour, nous sommes l'unique Intégrateur Expert Universal Robots en Alsace ».

## De belles perspectives de développement

Si FSI France rayonne partout en France par le biais de techniciens itinérants, l'essentiel de son activité se concentre en Alsace. Les clients de l'entreprise sont issus du domaine de la pharmaceutique, industrie automobile, nucléaire, aéronautique, métallurgie, agroalimentaire, ameublement, industrie plastique, etc. FSI France réalise un chiffre d'affaires de 2,9 millions d'euros. « Depuis 2005, nous sommes

en croissance. Lorsque nous avons commencé l'intégration de robots collaboratifs, c'était encore un marché de niche. Ces robots permettent de redonner une dynamique et une nouvelle image à l'industrie. Par ailleurs, le coût de ces nouvelles technologies est compétitif. En moyenne, le retour sur investissement est de deux ans. Nous avons donc devant nous de belles perspectives de développement et de recrutement ».

Magali Santulli

**FSI France**  
9 rue d'Italie, Wittelsheim  
03 89 57 81 90  
www.fsi-france.fr

La marque du travail bien fait !



**WS** Working Spirit  
INTERIM & RECRUTEMENT [working-spirit.fr](http://working-spirit.fr)

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

**Protégez vos équipements**

- des intempéries,
- de la poussière,
- des chocs...

**SOLUTEX**  
SOLUTIONS TEXTILES

NOUVELLE ADRESSE : Parc d'Activités de l'III - 4 rue des Cailles - RUELISHEIM  
Tél : 03 89 31 76 31 - [solutex@solutions-textiles.com](mailto:solutex@solutions-textiles.com)  
**solutions-textiles.com**

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

# Ayez le réflexe CCI !

La CCI Alsace Eurométropole a déployé 3 conseillers "proximité" sur l'ensemble du Sud Alsace ! Cette organisation répond à la volonté d'être proche des chefs d'entreprise de tous secteurs d'activité, d'être à leur écoute et les orienter vers les bons interlocuteurs. Mais elle a également la volonté d'être proche des collectivités, et de coordonner les actions pour une meilleure dynamique locale.

Que le sujet soit financier, numérique ou lié aux ressources humaines, des experts de la CCI sont là pour écouter les professionnels et les orienter vers les bons spécialistes, grâce aux conseillères proximité présentes sur le terrain.

Christelle Daguet est la conseillère proximité de la CCI, référente pour le Sundgau. Elle témoigne de son expérience de rencontres avec des chefs d'entreprise depuis deux ans : « Rien ne vaut le contact direct avec les chefs d'entreprise. Nous sommes là pour les écouter et les orienter vers les experts de la CCI ou vers des partenaires extérieurs. Une entreprise qui par exemple voulait créer une SCI nous a dit avoir gagné trois semaines grâce à notre réactivité et à la qualité du contact établi avec nos experts. Une autre souhaitait être conseillée sur l'idée de se lancer dans la vente en ligne et nous l'avons conseillée puis orientée vers un professionnel. » Les questions sont souvent liées au numérique ou au recrutement.

favorisent le contact entre chefs d'entreprise et l'animation du territoire. « Nous sommes un peu des Maisons de l'Entrepreneur itinérantes, proches des entreprises locales », explique Christelle Daguet. Les conseillères développent aussi des réseaux de proximité avec les chargés de développement économique des collectivités, et avec toutes les structures qui travaillent sur l'économie ou l'emploi.



Christelle Daguet



Afterwork Ecommerce organisé à la Brasserie des 4 pays à Hirtzbach

## Un contact direct avec une personne identifiée

Les rendez-vous sont pris à la fois sur demande des chefs d'entreprise, ou sur appel du service proximité qui se veut aussi "proactif". La CCI doit être accessible facilement, les professionnels sont souvent pressés. Un contact direct avec une personne et sans filtre doit être possible sur tout le Sud-Alsace. C'est pourquoi tous les moyens sont bons pour contacter la conseillère proximité : site internet, messenger, sms ou téléphone mobile.

## Un axe stratégique

La proximité et le contact vers les entreprises sont un axe stratégique majeur de la CCI qui va vers un renforcement des actions menées sur les territoires. L'équipe va s'agrandir et La Maison de l'Entrepreneur fusionnera avec le Service Proximité, notamment pour renforcer les services à destination des entreprises de m2A

## 24 événements en 2017

Les référentes Saint-Louis Trois Frontières et Thur-Doller, tout comme Christelle Daguet pour le Sundgau, sont aussi investies dans l'organisation d'événements et de rencontres à thème sur le territoire où elles travaillent. Ainsi, 24 rencontres ont été organisées en 2017, qui

**Christelle Daguet**  
responsable du service Proximité  
03 89 66 78 07 ou 06 32 39 46 06.  
c.daguet@alsace.cci.fr



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 969500LU5ZH89G4TD57, DirCom - 08/18

## 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](http://harmonie-mutuelle.fr/entreprises)

Carole SCHLAGETER 03 89 57 66 84 ou 06 75 17 74 94



PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE  
Près de 2000 délégués s'engagent pour vous.



Harmonie mutuelle

GRUPE vyv

# Club d'entreprises Face Alsace - Mulhouse

## La question des âges au cœur d'un nouveau dispositif

FACE Alsace, anciennement le Club des Entreprises pour l'Insertion (CEPI) est implanté à Mulhouse depuis mars 1996 et a rejoint le réseau Fondation Agir Contre l'Exclusion en juin 2010. Depuis plus de 20 ans, FACE Alsace est un partenaire incontournable des entreprises en matière de responsabilité sociétale sur l'ensemble du territoire alsacien.

Agréée par la Fondation Agir Contre l'Exclusion, FACE Alsace est une association de droit local dont le Bureau et le Conseil d'Administration sont composés d'entreprises locales. Animée au quotidien par le Directeur et son équipe, FACE Alsace travaille en partenariat avec toutes les parties prenantes aux bénéficiaires du territoire, des populations en risque d'exclusion, de discrimination et de toutes formes de précarité.

### Partage des bonnes pratiques

Favoriser l'inclusion sociale, faciliter l'accès aux droits, accompagner vers le retour à l'emploi, prévenir les différentes formes de précarité, aider les entreprises dans leur conduite du changement RSE, les former à la diversité et à l'égalité femme/homme, sensibiliser les collaborateurs... voilà

autant de missions auxquelles l'association s'attaque. « FACE Alsace, c'est un lieu d'actions, de réflexions et d'échanges entre dirigeants d'entreprises. Ces derniers abordent les problématiques qu'ils rencontrent dans leur environnement local, notamment en termes de RSE. C'est un lieu de partage de bonnes pratiques où chacun-e peut élaborer des projets et piloter des actions », précise Jean-Edouard Sixt, directeur territorial de GRDF et Président de FACE Alsace

### Une nouvelle démarche ?

Depuis plusieurs semaines, FACE Alsace et la Fondation FACE ont lancé la plateforme digitale Via l'Emploi pour sensibiliser, outiller et accompagner les entreprises sur les enjeux liés à la gestion des âges et à l'intergénérationnel.

« La plateforme héberge notamment un outil d'autodiagnostic pour permettre d'évaluer la maturité de l'entreprise sur la question de l'emploi des seniors. Existe-t-il des dispositifs propres aux seniors dans l'entreprise ? Est-ce que l'entreprise est couverte par un accord senior ? Quelle est la moyenne d'âge des salariés de la société ? Et à l'issue de ce questionnaire, les entreprises ont accès à un guide des bonnes pratiques alimenté par les sociétés qui font partie de notre réseau », explique Karim Benhamed, chargé de mission.

Pierre Alain

**Face-Alsace-Mulhouse**  
6 rue de la Bourse, Mulhouse  
[www.face-alsace.org](http://www.face-alsace.org)



Jean-Edouard Sixt

# Gezim Intérim : faire face aux défis du recrutement

Anciennement DG Intérim, l'agence mulhousienne Gezim Intérim est spécialisée depuis huit ans en recrutement dans les métiers techniques : métallurgie, mécanique et électromécanique.

### 8,5 millions de CA

Gezim Intérim, ce sont six collaborateurs et près de 8,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017. « 90% de notre CA est réalisé grâce aux

placements en intérim, mais nous proposons de plus en plus de recrutements directs en CDI », indique Claire Pontanel, directrice d'agence. Les clients de Gezim Intérim sont des artisans, PME,



Claire Pontanel (en blanc), entourée d'une partie de son équipe

Une route sinueuse sera toujours plus longue...  
Tant mieux !

À partir de **627€ TTC/mois<sup>(1)</sup>**  
LLD sur 48 mois et 60 000 km  
1<sup>er</sup> loyer majoré de 4 800€

**Nouvelle Kia Stinger V6 Turbo 370 ch. L'hymne à la route**  
Le Pouvoir de Surprendre

**KIA MULHOUSE**  
23 rue de Thann  
MULHOUSE (68)  
Tél. 03 89 33 35 72

**Groupe-Andreani.com**  
Distribution automobile multimarque

ETI et gros groupes, situés dans le Haut-Rhin. « Nous facturons une cinquantaine de clients par mois ». L'agence propose majoritairement des postes de niveau bac -2 à bac +2. « Cela va de l'ouvrier qualifié au technicien. En 2017, nous avons placé 180 personnes équivalent temps plein ». Gezim Intérim est à la recherche de candidats partageant les mêmes valeurs qu'elle: implication, confiance et engagement.

### Pallier les carences

Certaines branches d'activités, telle que la chaudronnerie, étant en pénurie de main-d'œuvre, l'agence développe des solutions pour pallier ces carences. « Nous avons mis en place des partenariats avec des lycées professionnels ou des organismes de formation au sein desquels nous intervenons pour effectuer du sourcing. Nous y organisons des ateliers pour apprendre à rédiger un CV, des simulations d'entretiens d'embauche etc. ». L'agence intervient aussi lors de forums pour l'emploi. En fonction des demandes de ses clients, Gezim Intérim peut organiser des formations qualifiantes. « Nous réalisons un pré-recrutement avec quelques candidats et nous mettons en places des formations d'une durée de plusieurs mois. Nous impliquons les entreprises clientes dans la préparation du contenu de ces formations ». Parmi les dernières formations organisées: monteurs qualifiés en industrie chimique et calorifugeurs industriels avec l'Afpa, et chaudronnerie au Greta.

### Trouver un équilibre entre humain et numérique

Gezim Intérim a suivi le tournant du digital. L'agence va notamment utiliser d'ici la fin de l'année l'application MyGezim. « Elle nous permettra d'échanger et d'envoyer des informations ou documents à nos intérimaires. Cela représentera un gain de temps que nous réinvestirons dans l'humain. Nous entretiendrons davantage de proximité avec nos clients et nous aurons tout le loisir de connaître encore mieux nos candidats. Car nous tenons à rencontrer toutes les personnes que nous envoyons chez nos clients ». "Où Est Votre Casque ?" est également une application utilisée par Gezim. « Comme nous proposons des postes dans des environnements à risques, nous formons nos intérimaires à la sécurité. Cette application est un complément permettant de manière ludique de sensibiliser aux risques professionnels ».

Magali Santulli

**Gezim Intérim**  
6 place de la Paix, Mulhouse  
03 89 60 44 50  
[www.gezim.fr](http://www.gezim.fr)

## Lutz : constructeur de maisons ossature bois

Installée à Durlinsdorf, l'entreprise Lutz évolue depuis près de 60 ans dans la construction de maisons ossature bois haut de gamme et sur mesure. Dans le but de démocratiser la construction de ces maisons, Lutz vient de lancer une nouvelle marque : La MOB française.

### Du bois local

Spécialiste des constructions en bois, Lutz construit et rénove des maisons, chalets, charpentes, abris, garages, pergolas, planchers terrasse etc. « Le bois présente de nombreux avantages, explique Audrey Surgand, directrice administrative. Il est léger, esthétique, isolant, écologique, solide, durable, etc. Les maisons à ossature bois sont rapides à monter, car elles sont déjà pré-assemblées dans nos ateliers à Durlinsdorf ». Lutz s'approvisionne en bois auprès d'une scierie située dans le Bas-Rhin et travaille également avec des fournisseurs allemands. « Nous achetons près de 4 000 m<sup>3</sup> de bois chaque année. Nous avons sur notre site un stock permanent ».

### Des ateliers bien équipés

Lutz reçoit son bois sous forme de planches de tailles diverses. « Nous avons tout l'équipement nécessaire pour refaire nous-même de la découpe. Nous travaillons sur des machines à commandes numériques dernière génération ». L'entreprise construit une soixantaine de maisons par an et réalise plus de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Nous sommes 30 collaborateurs, dont un bureau d'études composé de cinq personnes ». Lutz intervient dans les départements du Haut-Rhin, du Doubs, sur le Territoire de Belfort et en Suisse. « Nous travaillons avec de nombreux particuliers, mais nous pouvons par exemple tailler des charpentes pour des professionnels ».

### Démocratiser la construction de maisons en bois

Ayant pour volonté de démocratiser la construction de maisons en bois, Lutz a créé une nouvelle marque : La MOB française. « Nous avons toujours construit des maisons à ossature bois, mais depuis 2010, nous avons donné un élan important à cette partie de notre activité. Avec La MOB française, récemment lancée, nous



Audrey Surgand et Patrick Lutz

avons imaginé une gamme de maisons en bois à coût maîtrisé ». Créer cette nouvelle marque était pour l'entreprise le moyen de faire une distinction entre les maisons Lutz, sur mesure, et les maisons de la marque La MOB française, prêtes à décorer. « Avec La MOB française, nous proposons un catalogue de produits finis, avec des options de personnalisation pour les revêtements, les menuiseries ou la toiture ».

### Une volonté de séduire le grand public

Séduire le grand public avec des projets de maison clé en main, telle est la volonté de Lutz. « Cette nouvelle gamme d'habitations attire un public très varié. Les jeunes couples sont sensibles au design contemporain, tandis que les seniors apprécient d'avoir le choix entre des modèles à étage ou de plain-pied ». Déclinées en différentes tailles, de 70 à 140 m<sup>2</sup>, ces maisons présentent des surfaces optimisées et la centralisation de leurs équipements techniques. « Par rapport aux maisons Lutz, la qualité des constructions signées La MOB française reste inchangée ».

Magali Santulli

**Lutz**  
4 rue du Moulin, Durlinsdorf  
03 89 40 80 10  
www.lutz.alsace



Exemple de réalisation



Dans les ateliers

## Brunner Chaise Design Cuir : du mobilier 100% made in France

Fabricant de chaises en cuir, fauteuils et poufs, Brunner Chaise Design Cuir est une affaire familiale depuis 2004. L'entreprise est basée à Ruelisheim où elle possède ses ateliers de fabrication et un showroom.

### Du mobilier confectionné à la main

Fabien Brunner a co-fondé l'entreprise avec son père, Frédéric Brunner. « Ma sœur Delphine fait également partie de l'aventure. A l'heure actuelle, nous avons une collection composée d'une trentaine de modèles. Nous développons notre gamme de produits en fonction des envies et retours de nos clients, mais tout en restant dans le style qui nous correspond : classique et élégant ». Chez Brunner, tout est fait main, de la découpe du cuir à la sellerie en passant par la couture. « Notre cuir vient d'Italie et notre peau de vache, du Brésil. Nous allons directement à la source pour avoir le meilleur tarif et ainsi proposer à nos clients du mobilier avec un bon rapport qualité/prix ».



De gauche à droite : Fabien, Frédéric et Delphine

### Développement de la vente en ligne

Depuis 2015, l'enseigne a développé un site de vente en ligne : « Au départ, nous vendions nos produits à des enseignes d'ameublement. Mais nous avons souhaité privilégier la vente en direct. Si 20% de nos ventes se font toujours auprès d'enseignes, les 80% restants se répartissent entre la vente aux particuliers, ainsi que la vente auprès d'hôtels et restaurateurs ». Pour ces derniers, Brunner peut confectionner des modèles sur mesure en petites ou grandes séries. « La petite taille de notre entreprise nous le permet. Nous sommes au total dix collaborateurs. Nous prenons à l'occasion des apprentis, comme des Compagnons du Devoir ».

### Une fabrication au gré des commandes

Pour les différents coloris de cuir, la tannage végétal est utilisé. L'enseigne ne possède aucun produit en stock. « Nous fabriquons les meubles au fil des commandes. Le délai est court : deux semaines. Ensuite, nous livrons nos produits à domicile ». Si l'essentiel de la

clientèle de l'entreprise se situe en France, quelques commandes sont parfois envoyées à l'étranger. « Beaucoup de nos clients se situent à Paris. C'est pourquoi nous y avons aussi installé un showroom ». Brunner évite tout gaspillage de matière : « Avec les chutes de cuir, nous fabriquons des accessoires, comme des porteclés, sets de table, tapis de souris, sacs, etc ».

### Bientôt le label EPV

L'entreprise est en cours de labellisation Entreprise du Patrimoine Vivant. « Il s'agit d'une certification remise par l'État aux entreprises d'artisanat et d'art. Cela nous permet d'être référencés. Par exemple, si un jour l'Élysée a besoin de chaises, nous sommes dans leur répertoire et pouvons potentiellement être contactés ». Dans les mois à venir, Fabien Brunner souhaiterait notamment se concentrer sur le démarchage dans les hôtels et restaurants de la région. « Nous pouvons aussi restaurer des chaises et fauteuils, c'est un service que nous voudrions faire connaître davantage ». Brunner réalise un chiffre d'affaires de 1,2 millions d'euros.

Magali Santulli

**Brunner Chaise Design Cuir**  
12 rue des Cailles, Ruelisheim  
03 89 57 50 28  
www.chaise cuir.com/fr



Le modèle Olivia, le plus populaire



Dans les ateliers

# 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](http://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

Privatisation de la salle pour tous vos événements

61 rue Jacques Mugnier - Mulhouse

03 89 43 35 71

contact@amicico.fr - amici&co

[www.amici-restaurant.fr](http://www.amici-restaurant.fr)

A votre disposition pour vos repas de fêtes de fin d'année (propositions de menus, salle privatisée)

# Ukoo : sites internet, e-commerce et webmarketing

Basée à Mulhouse, l'agence web Ukoo fête cette année ses 10 ans. Les trois co-fondateurs Philippe Metzger, Alexandre Stimpfling et Frédéric Vogel, entourés de leur équipe d'une quinzaine de personnes, ont acquis une solide expérience et une belle réputation sur le secteur.

## Des solutions sur mesure

Les activités d'Ukoo se divisent en trois pôles : la création ou la refonte de sites internet - par exemple des sites vitrines pour des entreprises, institutions, promoteurs, etc. -, la confection de sites dédiés au e-commerce - avec l'utilisation de logiciels tel que PrestaShop - et la mise en place d'une stratégie digitale sur mesure pour chaque client. « Qu'il s'agisse d'un site vitrine ou d'un site e-commerce, notre rôle est de trouver des solutions pour donner de la visibilité sur le web à nos clients et de générer du trafic sur leurs pages », expliquent les trois dirigeants.

## Une notoriété grandissante

Ukoo a pour volonté d'engager une relation sur le long terme avec ses clients. « Outre la maintenance des sites que nous assurons, un véritable échange se crée dans les deux sens. Les clients nous font part de leurs besoins et nous y répondons tout en prodiguant des conseils ». Ukoo travaille au niveau local et national. « Sur le secteur, nous avons de belles références

comme la clinique du Diaconat à Mulhouse, la Foire aux Vins de Colmar, l'Écomusée d'Alsace... Au niveau national, nous nous sommes par exemple occupés du site e-commerce de Philibert, le spécialiste des jeux de société ».

## Recrutements et agrandissement des locaux

Pour les trois co-fondateurs, la force d'Ukoo vient de la diversité de ses compétences. « Nos collaborateurs sont capables de répondre à l'ensemble des besoins d'un client. Notre savoir-faire nous permet d'avoir une approche concrète des projets ». Une expertise qui vaut à Ukoo de recevoir un nombre de plus en plus important de demandes. « Sur les trois dernières années, nous avons quasiment doublé notre effectif et agrandi nos locaux d'un tiers de leur surface. Nous sommes en veille constante, car c'est un secteur d'activité qui évolue vite. Nous essayons de rester dans la course en suivant des formations continues ».



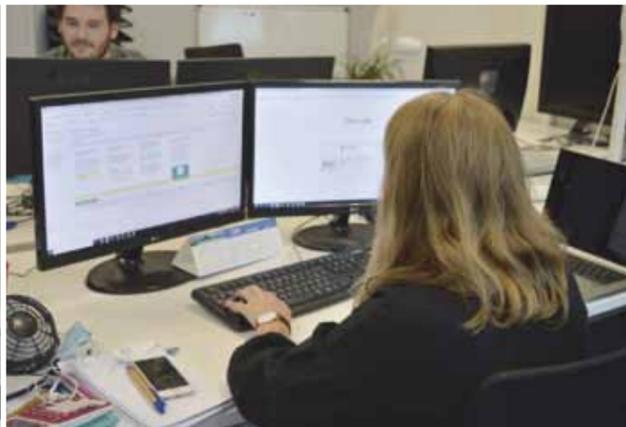
De gauche à droite: Philippe Metzger, Alexandre Stimpfling et Frédéric Vogel

## Une antenne à Colmar

Au bout de dix ans, le trio est satisfait de son bilan et optimiste pour la suite. « Le bouche à oreilles a payé. Cette année, nous avons pour

objectif d'atteindre le million d'euros de chiffre d'affaires. Nous progressons lentement, mais sûrement pour maîtriser notre croissance et continuer à proposer du travail de qualité et des réalisations qui sortent du lot ». L'entreprise a récemment créé une antenne commerciale à Colmar. « Nous y avons des clients. Avoir un bureau sur place est un moyen d'accentuer notre proximité. Nous nous y déplaçons régulièrement ».

Magali Santulli



**Ukoo**  
37 boulevard Alfred Wallach, Mulhouse  
03 89 64 05 12  
[www.ukoo.fr/agence/a-propos/](http://www.ukoo.fr/agence/a-propos/)

## PUBLI-INFO

# Lancement des Workshops Mulhouse Alsace Attractiv' pour l'attractivité du territoire



Mulhouse Alsace Agglomération (m2A) et la CCI Alsace Eurométropole lancent une démarche conjointe avec un grand nombre d'acteurs du territoire afin de définir une nouvelle stratégie pour attirer entreprises, investisseurs, familles et touristes à Mulhouse et environs. Les professionnels sont conviés aux 4 ateliers de travail "workshops" prévus pour qu'un maximum de points de vue soit représenté.

Si le territoire de l'agglomération mulhousienne (et par extension du Sud-Alsace) possède des atouts objectifs (accessibilité, qualité de vie, infrastructures), ils sont souvent méconnus, voire sous-estimés. Après plusieurs initiatives

engagées depuis les années 90, m2A et la CCI ont tracé début 2018 une feuille de route plus ambitieuse pour que cette fois, une véritable stratégie d'attractivité soit concrétisée pour faire avancer le territoire.

## 4 réunions de travail pour échanger sur le renforcement de l'attractivité du territoire

Lors de chaque réunion de travail, l'ensemble des thématiques suivantes sera abordé :

- Talents et compétences (former, recruter, fidéliser),
- Territoire et tourisme (accueillir plus et mieux),
- Développement et entrepreneuriat (pérenniser et attirer des activités),
- Solutions marketing et actions de promotion territoriale (mettre en place des outils communs efficaces).

L'objectif est de co-construire un plan d'actions concret pour l'attractivité du territoire

### A vos agendas !

- Jeudi 20 sept. | 8h-11h | Mercure Gare
- Mercredi 3 oct. | 8h-11h | Auberge du Zoo
- Lundi 15 oct. | 18h-21h | Technopole
- Mercredi 7 nov. | 8h-11h | SIM

Contact : Christophe Devillers  
Service Attractivité m2A - 03 89 33 79 03

Merci de bien vouloir faire part de votre présence concernant les différentes dates par retour de mail à : [attractivite@mulhouse-alsace.fr](mailto:attractivite@mulhouse-alsace.fr)



« Associer toutes les forces positives pour élaborer un discours commun »

Laurent Riche, Vice-Président de m2A, en charge de l'attractivité économique et de l'innovation

Ainsi, pour la première fois, tous les acteurs locaux impliqués dans l'emploi, l'économie, les infrastructures et le tourisme sont mobilisés. Les responsables d'entreprises ou d'associations sont également conviés à la

réflexion, l'objectif étant que chacun participe à la réflexion sur tous les domaines abordés, y compris ceux dont on n'est pas spécialiste. Une équipe de consultants d'EY accompagne les réunions pour un maximum d'efficacité.



Pascal Arnold - Altodis

## Altodis, l'entreprise de demain

L'aventure d'Altodis débute en 2004 à Habsheim. Aujourd'hui, le groupe installé à Rixheim compte cinq entreprises et réalise un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros. À l'origine, un homme, Pascal Arnold, et un rêve : la volonté de se spécialiser dans le secteur de la réparation et location de machines et d'équipements mécaniques, en mettant le salarié au cœur de l'entreprise.

Philanthrope, doux rêveur, chef d'entreprise dans l'âme, Pascal Arnold est tout ça à la fois. Mais qu'on ne s'y trompe pas, l'homme de bientôt 59 ans est avant tout un patron qui a su prendre des risques, qui impose des décisions et qui gère son entreprise comme on veillerait sur sa propre famille. Surtout, il a su tirer des enseignements de son parcours de près de 20 ans en tant que salarié dans le domaine de la vente, de la location et de la maintenance d'engins de manutention. Son innovation a été une nouvelle approche pour exercer un métier déjà existant, faisant le choix de mettre l'humain au cœur de la réflexion et du système. Le management devient transversal et non plus pyramidal. Il ne voulait pas une entreprise où les gens se font la guerre.

### « Il faut capitaliser sur l'humain qui est au centre de tout »

Altodis est spécialisée dans la vente, la location et la maintenance d'équipements de manutention et de BTP (chariots élévateurs, nacelles...) et s'est imposée dans un marché dominé par des poids lourds avec une approche « tournée vers le service ». La PME a su construire un métier avec une philosophie : « une entreprise, c'est une construction faite par l'homme et pour l'homme », selon Pascal Arnold; et un slogan qui résume son ADN : « alléger le travail de nos clients du matériel à l'immatériel ». Le matériel c'est l'activité de vente, de maintenance et de location de matériel de manutention et de BTP s'appuyant sur des partenariats avec des constructeurs leader sur leur marché tels que Toyota (magasinage et chariots élévateurs industriels), Kubota (matériels d'excavation compacts : mini pelles, chargeuses et transporteurs), Merlo (chariots télescopiques et rotatifs), Liebherr (grues à montage rapide), Haulotte (nacelles) et Mora (machines de grosse capacité et compactes). L'immatériel c'est l'activité de mesure, de conseil et d'accompagnement/formation dans des domaines tels que l'évaluation des actifs immatériels des entreprises, les diagnostics physiologiques permettant de mesurer l'impact du stress et de la pénibilité sur l'homme, les études ergonomiques des postes de travail, mais aussi la mise en œuvres de solutions et d'actions de management à travers l'accompagnement et la formation.

### Le lean service au cœur de l'entreprise

« Ces activités sont portées par les différentes entreprises qui appartiennent toutes à notre groupe », précise Pascal Arnold fier de pouvoir s'appuyer sur une cinquantaine de collaborateurs. Le chef d'entreprise est conscient que la réussite de son aventure ne tient pas qu'à lui seul, « il y a la confiance de nos clients et partenaires, la confiance de mes collaborateurs... tout ça fait que nous avons développé au fur et à mesure un service avant et après-vente de qualité que nous cherchons tous les jours à faire progresser grâce aux outils d'amélioration comme le Lean service ». Le mot est lâché : « c'est le système qu'utilise Toyota pour

produire. C'est un système collaboratif qui permet aux gens de s'exprimer, de faire des propositions, d'être acteurs de l'entreprise. Si Toyota arrive à faire ça dans son entreprise de 500 000 personnes et que ça marche, je me dis que dans ma petite boîte, on doit pouvoir reprendre quelques uns de ces fondamentaux ». Depuis, chez Altodis, on trouve une salle Lean dédiée, dans laquelle tout le monde se retrouve, tous les services, « on y évoque les soucis rencontrés, les problématiques et chacun tente d'apporter une solution ».

Il a aussi cette approche différente du client. « Aujourd'hui, le gros problème c'est la dépersonnalisation dans les entreprises. Personne n'est concerné. Lorsque vous appelez et que vous n'êtes pas dans la bonne case, vous repartez sans votre réponse. Nous avons la chance d'être une petite structure adossée à de grandes marques et nous pouvons offrir cette proximité, cette souplesse, cette adaptabilité, cette personnalisation que les clients demandent », explique modestement le dirigeant.

### Une dimension humaine

Une philosophie de travail qui va au-delà du rapport au client. C'est aussi inscrit dans le management de l'entreprise; une entreprise qui se dit "apprenante" (prise de responsabilité par les salariés eux-mêmes). Pour le recrutement, « on favorise l'état d'esprit plutôt que les compétences, sans a priori. Donner du sens à ce qu'on fait n'a rien à voir avec un diplôme. On fonctionne en projet d'équipe. Il faut accompagner les nouvelles recrues. Chaque salarié est un jour à son tour leader de projet ». Et puis, il y a ce volet plus social avec la mise en place, depuis 2011, d'un programme de prise en charge de la santé physique des salariés, afin de prendre conscience de l'importance d'une bonne hygiène de vie (alimentation, sommeil...) dans son quotidien, qu'il soit professionnel ou privé. « Si les salariés sont heureux dans leur entreprise, s'ils sont associés à un projet commun, tout le monde est gagnant ! », martèle Pascal Arnold.

Comment cela se traduit chez Altodis ? On y trouve un coach sportif professionnel, une salle de sport dédiée, afin de sensibiliser le personnel aux bienfaits de l'activité physique et d'une bonne hygiène de vie, le tout validé par des diagnostics physiologiques réalisés plusieurs fois par an ; une cuisine digne d'un restaurant qui accueille de temps en temps des grands chefs pour des initiations, des espaces pour se reposer, des espaces plus ludiques avec un babyfoot, le tout décliné autour de jardins intérieurs. Les bénéfices pour la santé du personnel sont spectaculaires avec un CA en hausse constante, un absentéisme réduit, des salariés épanouis au travail, dans un cadre invitant à l'autonomie et au partage.

Pierre Alain

16 rue de Pologne  
ZAC du Rinderacker, Rixheim  
03 89 63 41 10  
www.altodis.fr



## AFC Détection Réseaux, expert en localisation de réseaux enterrés

Franchise locale du groupe national Détekt Réseaux, cette nouvelle entreprise a pour objet la recherche de réseaux enterrés de toute nature, une obligation réglementaire avant toute mise en chantier.

### Localiser avec précision les réseaux sensibles

L'entreprise a été lancée à Illzach en février 2018 par Anthony Bernal. « Je suis un franchisé du groupe national Détekt Réseaux. Les franchises, réparties sur le territoire, ont pour but de permettre plus de proximité avec les clients et plus de réactivité ». Le rôle d'Anthony Bernal est d'intervenir en amont de projets de construction ou de rénovation. Son métier : rechercher des réseaux de toute nature : réseaux humides (eaux usées, eaux pluviales, adduction d'eau...), réseaux secs (fibres optiques, électricité, gaz, télécom...) et réseaux divers (chauffage urbain, réseaux hors service, fosses septiques...). « Il existe une nouvelle réglementation qui impose aux responsables de projets de faire une recherche de réseaux enterrés sensibles - notamment l'électricité, le gaz, le chauffage urbain ou la fibre optique - sur le site en chantier, à travers la déclaration préalable de travaux ».

### Un service inédit sur le secteur

Pour détecter ces réseaux, Anthony Bernal utilise deux outils principaux : « Je possède un appareil électromagnétique pour rechercher les réseaux conducteurs : câbles ou tuyaux en acier, câbles en cuivre, etc. J'utilise aussi un géo-radar de sol pour détecter des réseaux de 0 à 3 mètres de profondeur ». Anthony Bernal intervient également en fin de projet lorsque les travaux sont achevés, pour « recoller les réseaux ». Il se



Anthony Bernal

déplace dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et sur le Territoire de Belfort. Il est pour le moment le seul sur le secteur de Mulhouse à proposer ce type de services.

### Une activité amenée à se développer

Anthony Bernal a pour le moment travaillé sur une quarantaine de chantiers. « 75% sont des chantiers publics, 20% sont des chantiers pour des entreprises privées et 5% sont des chantiers pour des particuliers ». Il est satisfait du démarrage de son activité. « Je vais tenir mes prévisions en termes de chiffre d'affaires. J'envisage de recruter une personne supplémentaire d'ici à cet hiver, car mon activité est amenée à se développer. Suite à cette nouvelle réglementation, il y a une demande grandissante. Au 1<sup>er</sup> janvier 2019, il devrait par ailleurs y avoir l'obligation de remettre à jour la cartographie des réseaux sensibles, notamment l'éclairage public et le chauffage urbain. Nous allons donc avoir du travail ! ».

Magali Santulli

**AFC Détection Réseaux**  
9 avenue d'Italie, Illzach  
06 36 73 38 24  
afc-detection-reseaux.com

## GK Finance & Patrimoine : à vos côtés en toute transparence

Depuis sa création en 1997, le cabinet conseille des particuliers et des professionnels sur la gestion de leur épargne et de leur trésorerie. Il se développe dans le strict respect de valeurs qui lui sont chères. En deux mots, ce cabinet s'est forgé une solide réputation dans "la finance éthique".



L'équipe CKFP

Dans leurs bureaux mulhousiens, au Grand Rex, on ne transige pas avec la finance éthique. Le cabinet s'est fondé sur des valeurs simples qui aujourd'hui sont devenues des règles de fonctionnement d'une société en mutation. GK Finance & Patrimoine apporte des conseils objectifs et un suivi durable, aide à construire et à développer un patrimoine équilibré, cohérent, à l'abri des effets de mode et des actions "commerciales". Ici on sélectionne des solutions et des partenaires connus et reconnus et l'on veille à la réalité économique des investissements proposés. « Nous ne nous arrêtons pas aux aspects financiers et fiscaux, mais nous prenons en compte les paramètres économiques et civils de toute solution proposée », précise Brice Laloux, conseiller en gestion de patrimoine.

### Un investissement durable

Ici, on veille à l'éthique des placements proposés en privilégiant les gestions intégrant des paramètres extra-financiers, à savoir les critères environnementaux, sociaux et de bonne gouvernance (ESG). « Sur ce point, nous avons remarqué que notre clientèle était de plus en plus attentive à des données telles que le réchauffement climatique, la pollution ou encore

les conditions de travail des salariés. Les Français sont aujourd'hui peu familiers avec cette notion de finance responsable et d'entrepreneuriat éthique, mais convaincus des enjeux et sensibles aux investissements durables ». Il est désormais possible de donner du sens à ses placements avec une rentabilité intéressante.

En résumé, GK Finance & Patrimoine, c'est « accompagner durablement nos clients, être à leurs côtés, construire leur propre stratégie patrimoniale et, s'ils le souhaitent, choisir avec eux et pour eux les solutions d'investissement les mieux adaptées, sans jamais subir les pressions d'une campagne commerciale ou les effets d'une mode. Notre force et notre valeur ajoutée : l'objectivité ».

Pierre Alain

**GK Finance et Patrimoine**  
Le Grand Rex, 33A av. de Colmar, Mulhouse  
03 89 33 10 20  
www.gk-finance-patrimoine.fr

**ED&N PRÉSENTE ED&N mentiel**  
AGENCE ÉVÉNEMENTIELLE

POUR QUE VOTRE ÉVÉNEMENT VOUS RESSEMBLE !

**SALONS SÉMINAIRES  
COCKTAILS SOIRÉES FESTIVES  
REMISES DE PRIX SOIRÉES À THÈME  
CONGRÈS ET CONVENTIONS CONFÉRENCES  
INAUGURATIONS LANCEMENTS DE PRODUITS**

**VOTRE ESPACE VIP PRO**  
Pour vos soirées sur-mesure et privilégiées associant spectacle et gastronomie.  
Nous avons les concerts et spectacles pour vous satisfaire mais également les compétences pour suivre vos envies et créer l'expérience client à votre image.

VOUS AVEZ UN PROJET ? CONTACTEZ-NOUS POUR UNE ÉTUDE, UNE SURPRISE VOUS ATTEND ! LAISSEZ-NOUS VOUS SURPRENDRE...

**10 ans ED&N**

www.eden-sausheim.com | f  
Tél. 03 89 46 83 90  
accueil@eden-sausheim.com  
20a rue Jean de La Fontaine 68390 SAUSHEIM

**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

PUBLI-INFO

# Réussir ses objectifs 2019 et développer ses ventes plus vite que ses confrères...



Le retour de la croissance est là, après des années de "vache maigre", et pourtant les ventes ne décollent pas. N'est-il pas temps de mettre à niveau votre force de vente, de revoir les fondamentaux de la vente, de la prospection et de la fidélisation ?

Le GIFOP Formation vous propose 2 parcours de formation courte (8 jours - non consécutifs) pour gagner en efficacité commerciale et insuffler une nouvelle dynamique à votre équipe: l'un pour les commerciaux, l'autre pour les chefs des ventes ou directeurs commerciaux.

« Développer ses ventes » :

- La vente efficace - les fondamentaux (maîtriser l'entretien de vente, savoir convaincre, construire des outils personnalisés d'aide à la vente, etc.)
- La prospection commerciale (bâtir un plan de prospection, cibler, préparer l'entretien, etc.)
- Fidéliser sa clientèle (créer une relation de qualité, rester à l'écoute, transformer les points d'insatisfaction en opportunités, etc.)

« Manager sa force de vente » :

- Motiver sa force de vente (définir ses objectifs, comprendre les vendeurs et

déterminer leur hiérarchie des besoins, activer les leviers pour maintenir leur motivation)

- Techniques de prospection commerciale (rechercher des prospects qualifiés, passer les barrières)
- Les outils de la négociation commerciale (négocier en préservant la rentabilité, faire face aux objections et savoir conclure)
- Négocier avec les grands comptes (acquérir une méthodologie adaptée, être à l'aise dans les négociations complexes)
- Comment mieux défendre ses marges (savoir faire face aux pressions exercées par les acheteurs, appliquer les facteurs clés de la négociation et les techniques de défense du prix)

Placer les Hommes au cœur de l'entreprise et investir dans les compétences de ses collaborateurs est le meilleur moyen d'atteindre ses objectifs et de faire évoluer sa structure.



Nos produits courts permettent de s'approprier ces connaissances et d'être opérationnels rapidement. Discutons ensemble de vos besoins afin de faire monter en compétences vos salariés !

**GIFOP Formation**  
15 rue des Frères Lumière à Mulhouse  
03 69 76 11 00  
www.gifop-formation.fr



## VOLVO V60 D3 BUSINESS

À PARTIR DE <b>498€ TTC</b> PAR MOIS <sup>(1)</sup> SANS APPORT	CONSUMMATION <b>4,4L</b> / 100 KM	CO <sub>2</sub> /KM <b>117G</b> REJETÉ	TVA <b>527€</b> PAR AN	ECO TAXE <b>NEUTRE</b>
---	---	--	------------------------------	---------------------------

LLD 48 mois / 60 000 km  
Entretien, Garantie et Perte Financière

## DRIVE YOUR OWN WAY\* VOLVO CAR ENTREPRISE

DÉCOUVREZ NOS OFFRES DE LOYERS ET SERVICES VOLVO CAR ENTREPRISE SUR [VOLVOCARS.FR](http://VOLVOCARS.FR)

(1) Offre de Location Longue Durée sans option d'achat portant sur un véhicule VOLVO V60 D3 BUSINESS BM6 avec option peinture métallisée. Offre édictée sur la base du tarif au 01/05/2018. Le contrat de location longue durée sera impérativement soucrit pour une durée de 48 mois et un kilométrage de 60 000 km incluant nécessairement les prestations entretien - assistance, gestion des pertes totales. Carte grise non incluse. Bonus ou Malus éventuels non inclus. Offre valable pour toute commande adressée valablement par écrit à Volvo Car Fleet Services avant le 31/10/2018, sauf modifications du tarif constructeur, des taux financiers directeurs ou de la réglementation en vigueur et notamment de la réglementation fiscale (variation du taux de TVA, etc...). Offre de location longue durée sans option d'achat et de services associés réservée aux professionnels, régie par les conditions générales de location longue durée et des services optionnels disponibles auprès de TEMSYS et sous réserve d'acceptation du dossier par TEMSYS, société anonyme au capital de 66 000 000 EUR, siège social : 15, allée de l'Europe - 92110 Clichy, RCS NANTERRE 351 867 692. Société de courtage d'assurances - Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L512-6 et L512-7 du code des assurances N° ORIAS 07 026 677. VOLVO V60 D3 BUSINESS BM6 : Consommation Euromix (L/100 km) : 4,4 - CO<sub>2</sub> rejeté (g/km) : 117. Modèle présenté : V60 D3 150 ch BM6 Business Executive avec options jantes alliage 19" 5 branches, lave-phares et peinture métallisée : 550 € TTC / mois sans apport.



**VOLVO COLMAR**  
**VOLVO SAUSHEIM**

Avenue Joseph Rey  
5, rue Alcide de Gaspéri

03 89 21 82 95  
03 89 31 13 55



# Céline Opticien Lunetier : au royaume des belles lunettes

Céline Opticien Lunetier est une enseigne indépendante située à Riedisheim et dirigée par Céline Roland. Lunettes de vue, lunettes de soleil ou lentilles, il y en a pour tous les goûts et pour tous les besoins.

## Un pari gagnant

Céline est installée dans la galerie du Centre commercial Super U. « En 2013, j'ai repris la boutique de 70 m<sup>2</sup> qui était un magasin Atol. Mais au bout de quelques années, je me suis rendue compte que la marque ne me correspondait plus. Je voulais créer mon propre univers. Un univers où

le client se sentirait bien et où il oublierait qu'il est dans un magasin. J'ai donc créé Céline Opticien Lunetier en janvier 2018 ». Ce changement d'enseigne a permis deux embauches et l'augmentation de +20% du chiffre d'affaires. « Aujourd'hui, je suis plus que satisfaite d'avoir pris ce risque ».

## Des marques exclusives

Céline vend notamment dans sa boutique des lunettes de toutes les grandes marques de luxe. « Nous sommes par exemple les seuls dans le Haut-Rhin à proposer les marques Cartier et Masunaga. Nous avons aussi des modèles Chopard, Dior etc. Nous commercialisons



Céline Roland



## Création d'une marque en propre

« J'aime les challenges, notamment lorsqu'un client ne sait pas quelles lunettes il veut ou qu'il est persuadé que les lunettes ne sont pas faites pour lui. Je vais tout mettre en œuvre pour lui trouver la paire qui va lui correspondre et le sublimer. Outre le côté purement esthétique, nous faisons aussi très attention à l'aspect médical. Nous nous appliquons à proposer un service irréprochable à nos clients ». A présent, Céline se lance dans la vente de lentilles et de lunettes en ligne. Elle va par ailleurs bientôt lancer sa propre marque de lunettes qui seront de fabrication 100% française.

Magali Santulli

**Celine Opticien Lunetier**  
Centre commercial Super U,  
6 rue du Stade, Riedisheim  
03 89 34 36 49  
celine-opticien-lunetier.fr/

# Youngtime'Loc : location d'auto vintage et nettoyage de véhicules

Jonathan Bihl a créé à Sausheim au mois de mai Youngtime'Loc. Son entreprise se divise en deux activités: la location de voitures vintage et le nettoyage de véhicules.



Jonathan Bihl

## Une seconde vie pour les véhicules

Si le parc de location de Jonathan Bihl est pour l'instant composé d'une unique voiture (voir photo), le modèle peut être loué sans chauffeur pour des événements comme des mariages ou des baptêmes. « Pour l'heure, c'est surtout l'activité de nettoyage qui prend de l'essor: nettoyage intérieur et extérieur, lustrage, polissage, montage de pneus... je travaille sur tous types de véhicules: VL, camionnettes, deux-roues etc. Pour le moment, je suis intervenu sur une quarantaine de véhicules. Je vais pouvoir leur donner une seconde vie ».

## Un démarrage en douceur

Jonathan Bihl a investi 45 000 € dans ce projet. « La moitié du crédit a été pris en charge par France Active ». Il se fait connaître petit à petit via les réseaux sociaux et la distribution de flyers. « Je me suis installé au sein d'un pôle automobile, je vais pouvoir profiter de cette dynamique. La qualité du travail et ma disponibilité sont également de vrais atouts ». Si

les particuliers représentent une bonne partie de sa clientèle, Jonathan Bihl travaille aussi avec des professionnels, notamment des revendeurs.

## Bientôt de la vente de pièces détachées

Le jeune chef d'entreprise est en train de se doter d'un deuxième nom commercial, JB Nett'auto, afin de promouvoir ses deux activités de location et de nettoyage séparément. Côté location, il se dotera par la suite de voitures anciennes supplémentaires. « J'ai encore d'autres projets. Je vais prochainement développer une troisième branche de mon activité qui se nommera Tout pour la Golf. Il s'agira de proposer des pièces détachées d'occasion pour les carrossiers et les particuliers ».

Magali Santulli

**Youngtime'Loc**  
2 rue de l'Artois, Sausheim  
06 59 20 07 72  
www.youngtime-loc.fr

Nouvelle Classe C Cabriolet  
avec Mercedes me

KROELY MULHOUSE  
ILLZACH - 03 89 61 89 61  
www.kroely.fr

Consommations mixtes hors AMG :  
4,8-6,8 l/100 km - CO<sub>2</sub> : 126-154 g/km.

# Comment le centre-ville de Mulhouse est devenu l'un des plus dynamiques de France

Mulhouse en 2011 compte le plus de locaux vacants que partout ailleurs en France. Sept ans plus tard, la cité du Bollwerk fait figure d'exception et va même à contre-courant de la tendance nationale avec un taux de vacance de 8% alors que certaines villes en affichent 25%.

L'exemple mulhousien se résume en quelques chiffres : en 2011, le taux de vacances affiché au centre-ville mulhousien est de 14%. On dénombre 109 friches commerciales dans un hyper-centre qui compte 600 à 700 pas de portes commerciaux. En 2018, le taux de vacances a baissé de 44% et s'est stabilisé autour des 8-9%, alors que certaines villes dans l'Hexagone plafonnent à 25%. « Aujourd'hui, nous sommes à 446 ouvertures sur le centre-ville depuis 2011 avec un rythme de deux ouvertures pour une fermeture (241 fermetures) », explique Frédéric Marquet, ancien élu chargé du commerce et qui en 2011 a décidé de troquer sa casquette de politique contre celle de "manager du commerce". Il faut faire un petit rappel historique : en 2008, à l'occasion d'assises du commerce, avait été abordée cette idée de manager du commerce. Un poste qui existait déjà ailleurs en France. Dans le cadre du programme Mulhouse-Grand-Centre lancé par le maire Jean Rottner et son équipe (36 millions d'euros d'investissement pour améliorer le cadre de vie, le commerce, le logement, l'accessibilité et les animations), ce poste avait été validé et ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

## Une montée en gamme des commerces

Comme le décrit Frédéric Marquet, « nous avons travaillé sur plusieurs axes. Il a fallu redéfinir une stratégie pour redynamiser le centre en travaillant avec la CCI, les associations de commerçants et même les agents immobiliers. Il a fallu que l'on se rejoigne autour d'un même objectif, à savoir la volonté de monter en gamme

et de nous diversifier ». Autre axe : « c'était le développement commercial, c'est-à-dire prospecter les enseignes nationales qui pouvaient nous intéresser sur Mulhouse et accompagner les porteurs de projet indépendants pour leur faciliter les ouvertures mais avec un leitmotiv : apporter un plus en termes d'attractivité ».

Des mesures qui semblent payer, en témoignent de très bons chiffres. En 2016, Mulhouse était une des seules villes à connaître plus d'ouvertures que de fermetures : « Depuis 2011, on est à une moyenne de deux ouvertures pour une fermeture, et on est passé de plus d'une centaine de locaux vacants à une soixantaine. Les trois quarts des ouvertures sont le fait d'indépendants, mais on a aussi des grandes enseignes comme la boutique espagnole de décoration Muy Mucho, qui a choisi Mulhouse pour sa première implantation française, ou le retour de Bagelstein qui avait fermé il y a quelques années ». Au mois d'avril 2018, l'entreprise de livraison de repas à domicile Deliveroo s'est également installée dans l'ancienne cité ouvrière, qui rejoint la vingtaine de villes françaises où est présent ce service.

## L'ère des "concept stores"

En attendant, ce sont les jeunes entrepreneurs locaux qui tirent leur épingle du jeu, comme Tilvist, un "caff'tea shop" qui a fait son apparition en septembre 2016, reprenant des locaux vacants depuis six ans. Autre réussite Le Temps d'une pause, "concept store" dont la terrasse donne sur une fresque murale éphémère, à quelques mètres du Starbucks et



Frédéric Marquet

de la rue du Sauvage. Mais signe que Mulhouse aujourd'hui intéresse ce sont les installations de Flying Tiger qui ne voulait pas venir avant 2023, ou Repetto, unique enseigne dans tout le Grand-Est. L'adjoite en charge des commerces, Nathalie Motte, concède également qu'il y a encore une marge de progression : « Ce serait bien d'avoir une homogénéité des horaires des commerces, et surtout une dynamique nocturne. Avec des dispositifs comme le "Jeudi oui", l'idée est de créer des passerelles avec la vie nocturne justement, en ouvrant les commerces jusqu'à 20h ». Un challenge pour une ville moins étudiante que Strasbourg et qui a longtemps souffert d'un syndrome de "ville morte" dès la nuit tombée. Pour le manager le message est simple : « Il faut capitaliser sur les atouts du

centre en attirant des enseignes apportant un vrai plus. C'est ce qui nous permettra de lutter contre l'attractivité qu'exercent les zones commerciales en périphérie. Il faut offrir autre chose »

## La menace d'un village de marques

Mais la bataille n'est pas gagnée et des menaces planent avec un projet de village de marques. « Il a déjà été refusé sur Sainte-Croix-en-Plaine. Mais il est toujours dans les cartons du côté d'Ensisheim. C'est un vrai risque pour l'équilibre de nos commerces et l'activité commerciale du territoire ».

Pierre Alain

Plus d'infos sur facebook :  
Mulhouse ambiance shopping



L'EXPERTISE BANCAIRE  
DES PROFESSIONNELS  
POUR LES PROFESSIONNELS

Crédit Mutuel

La DOLLER

2 points de vente pour vous servir

3 rue du 2e Bataillon de Choc  
MASEVAUX-NIEDERBRUCK

NOUVEAU POINT DE VENTE

7 rue du Pont d'Aspach  
BURNHAUPT-LE-HAUT

Tél. : 03 89 36 64 63 - Courriel : 03530@creditmutuel.fr



Vins & huiles d'exception



Pour vos cadeaux d'entreprises  
pensez au Château d'Estoublon :  
une attention d'exception !



23 rue de Hésingue à Hégenheim  
06 09 83 28 23 - veroniquespahr018@gmail.com  
www.undetourenprovence.net

# Panier du Mehlala : une coopérative de consommation mulhousienne

Le Panier du Mehlala est une épicerie participative à Mulhouse. La structure s'inspire de plusieurs coopératives de consommation déjà existantes, comme à Paris, à Brooklyn ou à Nantes

## Acheter des produits issus d'une agriculture pérenne

« Nous ne sommes pas satisfaits de l'offre commerciale alimentaire à Mulhouse. C'est pourquoi nous avons voulu lancer une structure qui corresponde à nos idéaux en matière d'alimentation, d'agriculture et de commerce », explique Dominique Gonthier, l'un des initiateurs du projet. Le Panier du Mehlala repose sur les principes suivants: permettre au consommateur d'acheter des produits issus d'une agriculture pérenne, respectueuse du sol, de l'eau et du vivant et offrir aux personnes qui cultivent et transforment les aliments une rémunération correcte et un travail dans des conditions dignes.

## Une épicerie à but non lucratif

Le Panier du Mehlala est un lieu de vente à but non lucratif. « Nous achetons les produits auprès de producteurs locaux, essentiellement en Alsace. Mais nous avons aussi par exemple des agrumes d'Italie ». Les producteurs fixent eux-mêmes leurs prix de vente en fonction de ce qu'ils estiment être juste pour pouvoir vivre correctement. Le Panier du Mehlala fait une marge de 20% sur ses ventes pour ensuite acheter de nouveaux produits. « Ces produits frais et de saison sont issus de l'agriculture

biologique et des circuits conventionnels, afin de proposer différentes gammes de prix ».

## Une embauche au bout de 500 coopérateurs

Pour faire tourner l'épicerie chaque coopérateur s'engage à participer à son fonctionnement trois heures par mois (caisse, nettoyage, mise en rayons, etc). Les coopérateurs réalisent ainsi 75 % des tâches de fonctionnement. « C'est ce qui nous permet de proposer des prix inférieurs à la grande distribution ». En échange de cette participation, le coopérateur a accès aux produits du magasin et a un droit de vote à l'assemblée générale. Au bout de 500 coopérateurs, « nous prévoyons d'embaucher une personne pour gérer l'ensemble de l'activité ».

## Un lieu de vie et de débat

Le Panier du Mehlala est aussi un lieu de débat autour de la consommation. « Dans le cadre de l'appel à projets Courts Circuits, nous avons obtenu le Prix Coup de Foudre de Mulhouse C'est Vous! Ce sont les Mulhousiens qui ont voté. Cela montre un réel intérêt pour notre projet et donne envie de continuer ». Le Panier du Mehlala a aussi reçu un prix Macif de 2 000 €. « Cet argent nous a permis au départ de lancer



Dominique Gonthier (à gauche) et des membres de la coopérative

l'activité. Par ailleurs, nous avons récemment fait une demande de subvention auprès de la Ville de Mulhouse ».

compte déjà plus de 120 adhérents. Nous avons également pour le moment prévu de travailler avec une dizaine de petits producteurs ».

Magali Santulli

## Un projet encore en cours

Le Panier du Mehlala est un projet en cours de construction. L'épicerie n'a pas encore d'adresse officielle, mais des réunions d'information ouvertes à tous les curieux ont lieu au Carré des Associations. On sait en revanche qu'elle sera située dans un Quartier Prioritaire de la Ville de Mulhouse. « A l'heure actuelle, notre association

**Panier du Mehlala**  
100 avenue de Colmar, Mulhouse  
07 69 26 96 16  
mehlala.net

# Familles Solidaires : habitat partagé et accompagné pour les personnes fragilisées

Fondé il y a cinq ans, Familles Solidaires est un groupe associatif mulhousien qui souhaite offrir la possibilité aux personnes fragilisées par l'âge, la maladie et/ou le handicap de vivre avec et comme les autres, dans un habitat partagé et accompagné.

## Collecte de l'épargne solidaire

Familles Solidaires est composé de cinq salariés, de sept membres du conseil d'administration et d'une vingtaine de bénévoles actifs. Le groupe se divise en plusieurs entités. Il y a d'une part l'association, dont le but est d'informer et de promouvoir le concept d'habitat partagé et accompagné, ainsi que la notion de finance et d'épargne solidaires. On retrouve ensuite la foncière qui s'occupe d'aménager des logements pour deux types de public : les personnes âgées et les personnes handicapées. « La foncière collecte de l'épargne solidaire des citoyens pour

investir directement dans les projets d'habitat partagé et accompagné », indique Jean Ruch, fondateur et co-dirigeant du groupe. La foncière construit des habitats ou bien achète et rénove des biens existants.

## Un capital social d'un million d'euros

Le groupe possède un fonds de dotation pour soutenir les projets d'habitat partagé. « Aujourd'hui, nous sommes soutenus par une centaine d'actionnaires. Il s'agit surtout de particuliers qui supportent nos actions tout en bénéficiant de réductions fiscales ou des personnes qui sont intéressées par un de nos projets en local ». Le capital social du groupe s'élève à un million d'euros. « AG2R La Mondiale soutient également notre développement ». Familles Solidaires est aussi un centre d'expertise et de formation pour les professionnels du paramédical, du social ou pour toute personnes susceptible d'ouvrir un jour un habitat pour les personnes âgées ou handicapées.



Les co-dirigeants Jean Ruch et Bernadette Paul-Cornu

## Proposer des loyers les plus bas

Les habitats aménagés par Familles Solidaires sont, soit des colocations de quelques personnes, soit des studios individuels qui bénéficient de parties communes avec les autres résidents du logement. « Il existe aussi des appartements satellites destinés aux auxiliaires de vie, car certains de nos bénéficiaires - ils sont pour le moment un vingtaine - ont besoin d'une aide à temps plein ou à temps partiel ». Ces logements sont accessibles aux personnes touchant les minimas sociaux. « Nous essayons de proposer le loyer le moins cher possible. Les locataires ont un bail et des charges locatives à payer. Ils ont parfois un reste à charge à déboursier pour l'aide humaine qu'ils reçoivent ».

vocation à mener des projets partout en France. « Nous avons par exemple déjà aménagé des logements à Strasbourg ou à Riedisheim. Nous allons intervenir à Nantes, Marseille, Paris etc. Nous avons un projet en cours à Zillisheim pour des personnes atteintes d'Alzheimer. Il s'agira d'une colocation d'une surface de 300 m<sup>2</sup> pour huit résidents. Nous cherchons d'ailleurs des forces vives comme des bénévoles ou des investisseurs ». A travers ces différents habitats, le groupe souhaite favoriser la mixité sociale.

Magali Santulli

## Favoriser la mixité sociale

Ces habitats partagés sont situés à proximité des centre-villes. Familles Solidaires a pour

**Familles Solidaires**  
5 avenue du Maréchal Foch, Mulhouse  
09 54 30 24 47  
www.familles-solidaires.com



Projet en cours d'habitat partagé à Zillisheim



Projet Khutte en fonctionnement à Strasbourg

# Chèvrerie Le CabriOlait : producteurs de fromages de chèvre

La chèvrerie Le CabriOlait a été lancée par Olivier Rominger en 2011, rejoint par sa femme Émilie, deux ans plus tard. L'exploitation, située à Mollau, s'est convertie en bio dès 2012. Le couple vend des produits laitiers, ainsi que quelques viandes.

## Élevage, transformation et vente

« Nous possédons un troupeau de 80 chèvres laitières », indique Émilie Rominger. Avec son lait, le couple confectionne des fromages frais et des fromages affinés moelleux et secs. L'affinage dure de quelques jours à plusieurs mois. Le CabriOlait fabrique également des yaourts. « Nous nous occupons de chaque étape : élevage des bêtes, traite, transformation du lait, emballage et vente ». Si 90% de l'activité d'Émilie et Olivier Rominger tournent autour des produits laitiers, le couple commercialise également de la viande. « Nous proposons de l'agneau que nous vendons en caissettes. C'est pourquoi nous avons un troupeau de 70

brebis allaitantes. Nous vendons quelques colis de cochons, nous en élevons une vingtaine à l'année. Et les clients peuvent se procurer de la viande de cabris à Pâques ».

## Vente directe au consommateur

Les troupeaux d'Émilie et Olivier profitent de mars à décembre de 40 hectares de pâturages autour de la ferme et dans les villages aux alentours. « Pour ce qui est de la viande, nos bêtes sont abattues à Cernay. Puis, c'est la boucherie Laurent de Willer-sur-Thur qui les découpe et les transforme ». Les produits du couple sont vendus à 40% en AMAP. « Nous sommes présents à Mulhouse pour vendre nos produits laitiers. Les clients peuvent ensuite nous retrouver à Wittenheim, Rixheim et Heimsbrunn, où nous vendons à la fois nos produits laitiers et nos caissettes d'agneaux ». Le couple commercialise aussi ses fromages et ses yaourts dans des magasins de producteurs. Le cochon, lui, est uniquement disponible à la ferme de Mollau. « Nos clients peuvent retrouver l'ensemble de nos produits directement en vente sur notre exploitation, deux fois par semaine ».



Émilie et Olivier Rominger

## Un investissement pour accélérer la traite

La chèvrerie travaille par ailleurs avec quelques restaurateurs locaux. « L'un de nos clients professionnels est Maître Anthony à Vieux-Ferrette. Il nous achète des fromages en cours d'affinage et achève l'opération à sa façon. Ses produits sont ensuite vendus dans le monde entier. On les retrouve même sur la table de l'Élysée ». Le CabriOlait, qui voit son chiffre d'affaires progresser chaque année, a récemment investi dans une nouvelle

machine à traire. « Cela permet un gain de temps considérable. Par la suite, nous voudrions construire une nouvelle fromagerie et utiliser l'actuelle pour y découper notre viande. Le but est de réduire encore davantage les intermédiaires ».

Magali Santulli

**Chèvrerie Le CabriOlait**  
47 A Rue Principale, 68470 Mollau  
03 89 40 42 22

**Horaires de distribution et les lieux de vente**  
www.cabriolait.com.



# L'Agneau dans le Pré : producteurs de viande bio

Christophe et Géraldine Wanner ont lancé leur activité L'Agneau dans le Pré en 2000, dans leur ferme à Wentzwiller. Avec un troupeau de 30 brebis au départ, l'exploitation a aujourd'hui bien grandi et permet au couple de vivre de ce métier-passion.

## Vente en AMAP

Au début de leur activité, Christophe et Géraldine vendaient beaucoup d'agneaux sur pied, pour les fêtes de l'Aïd par exemple. « En 2008, nous avons commencé à vendre notre viande en AMAP. Le système des AMAP nous permet de mettre en valeur nos produits et d'en vivre malgré la taille modeste de notre ferme. Cela représente aujourd'hui 90% de notre chiffre d'affaires. Les 10% restants sont des achats de gens du village et alentours qui viennent à nous grâce au bouche à oreilles. Nous ne vendons plus d'animaux sur pied ». Sur l'année, le troupeau du couple est composé de 80 brebis, 110 agneaux et 3 béliers.

## Viande bio depuis 2013

Christophe et Géraldine sont passés en bio en 2011 pour leurs terres et en 2013 pour leur viande. « D'avril à novembre, nos bêtes se nourrissent d'herbe dans les pâturages, dans un rayon de 5 km autour de la bergerie. En hiver, nous les rentrons et leur donnons du foin. Concernant la ration de base de notre troupeau,

nous sommes autonomes à 95%. Nous avons 18 hectares de pâturages, 1 hectare de luzerne et un autre hectare sur lequel nous cultivons des céréales ». Pour soigner leurs bêtes, les deux éleveurs utilisent le plus possible des produits naturels.

## De la viande fraîche pour les clients

C'est à Cernay que les agneaux sont abattus et découpés. « Nous ne vendons pas au détail. Les clients doivent s'engager sur 1/2 agneau minimum qui peut être livré en une ou deux fois (gigot, épaule, navarin, poitrine etc.) ». Les brebis de réforme, elles, sont transformées en merguez. « C'est un boucher qui se charge de la transformation. Contrairement à l'agneau, les merguez ne sont pas bio. Nous en proposons deux fois dans l'année, en mai et septembre ». Christophe et Géraldine promettent à leurs clients une viande fraîche. « Chez nous, rien n'est gâché. Nous savons à l'avance que la viande qui part à l'abattoir sera vendue ».



Christophe et Géraldine Wanner

## Lien direct avec les consommateurs

Les deux éleveurs vendent deux tonnes de viande par an. « Sur nos cinq AMAP, nous devons livrer 150 familles. Nous avons beaucoup de demandes que nous sommes parfois obligés de refuser. C'est pourquoi, pour le moment, nous travaillons uniquement avec des particuliers ». Le couple réfléchit à agrandir son troupeau et à lui trouver des terrains supplémentaires. « Cela prouve que les clients apprécient nos produits. Il y a un bon rapport qualité/prix. De notre côté, nous aimons la vente en AMAP. Cela permet un contact direct avec les consommateurs. C'est un bon moyen de faire partager notre métier et d'échanger des recettes ou des conseils ».

Magali Santulli

**L'Agneau dans le Pré**  
03 89 70 55 95

## Distribution

Riedisheim le mardi de 18h30 à 19h30  
Huningue le mercredi de 18h à 19h  
Altkirch le jeudi de 18h à 19h  
Mulhouse le jeudi de 18h45 à 19h45  
Muespach le vendredi de 17h à 18h.



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.

**RESERVEZ VOS LOCAUX**  
DE 50 M<sup>2</sup> À + DE 1000 M<sup>2</sup>  
EN ACHAT, EN LOCATION  
OU À CONSTRUIRE

VOTRE INTERLOCUTEUR UNIQUE  
Jean-François PICCHINENNA  
Mobile : 06 09 49 39 38 - Fixe : 03 89 50 61 33  
jfp@wdevelopment.fr

**W**  
CRÉATEUR DE LA CITÉ DE L'HABITAT  
ET DU BIEN-ÊTRE, SITE UNIQUE EN EUROPE

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



- Programme neuf
- Livraison prévue 1<sup>er</sup> trim. 2019
- Surface disponible à partir de 150 m<sup>2</sup>
- De conception moderne et très lumineuse
- Situation de 1<sup>er</sup> ordre
- Nombreux parkings disponibles

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

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



- Cellules disponibles (bureaux + stockage)
- Construction récente
- Situation de 1<sup>er</sup> ordre
- Parkings
- Site sous vidéo-surveillance
- Portail électrique - digicode

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

**À LOUER - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - MULHOUSE**



Surface SHON globale 3 761m<sup>2</sup>, en 10 lots, divisible à partir de 292m<sup>2</sup>. Prestations de très belle qualité, bureaux TPQE, chauffés et climatisés. Locaux d'activité attenants, hauteur 6,2m avec sectionnelle et chauffage radiant au gaz. Modulables. Parkings.

Réf. 29867

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

**A LOUER - SURFACES COMMERCIALES - SAINT-LOUIS**



482 m<sup>2</sup> pignon sur rue avec linéaire vitrine en R+1 composé comme suit : - RDC 231 m<sup>2</sup> - R+1 251 m<sup>2</sup> - Sous-sol 250 m<sup>2</sup> - Espace pavé privatif 184 m<sup>2</sup> (possibilité d'aménager des places de parking).

Réf. 30641

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

**À VENDRE - BUREAUX - SAINT-LOUIS**



A partir de 73 m<sup>2</sup> - Centre-ville de Saint-Louis, à 500 m de la gare, ensemble immobilier qualitatif à construire qui sera composé de bureaux de standing. Parking au sous-sol (disponible à l'achat).

Réf. 30769

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

**A LOUER - HÔTEL/ RESTAURANT - MULHOUSE**



Restaurant 564 m<sup>2</sup> sur 3 niveaux avec ascenseur. Au sous-sol espace cuisine - RDC espace bar plus tables - Etage places supplémentaires. Travaux PMR/ accessibilité simples à réaliser. Possibilité de terrasse.

Réf. 31011

**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 m<sup>2</sup> environ. Belles prestations, excellente visibilité.

Réf. 31149

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

**À VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - CERNAY**



Au sein de la ZI Europe, bâtiment indépendant de 1.646 m<sup>2</sup> environ sur un foncier de 80 ares.

Réf. 31172

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

## Où trouver le Périscopé ?

### Le Périscopé

Le média des entreprises locales

en quelques chiffres

**15 000** exemplaires (tous les 2 mois)

**4 000** entreprises distribuées

**1 Apériscopé** tous les mois impairs

Vous désirez communiquer dans

### Le Périscopé

Le média des entreprises locales

sous forme d'annonce publicitaire ?

Contactez notre service commercial  
au **06 26 52 40 56**

#### HAUT-RHIN

Thann • Cernay •  
Masevaux

Altkirch •

#### Mulhouse

Illzach • Hôtel Kyriad  
Kinépolis  
La Maison Engelmann  
La Maison de l'Entrepreneur  
Espace Squah 3000  
Riedisheim  
Rixheim  
L'auberge du Zoo  
Brasserie Flo  
Amici & Co

#### Saint-Louis

Business Center  
EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg  
Crédit Mutuel

Chaque symbole indique l'emplacement d'un présentoir