



Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

la Brasserie du Trident
est devenue

LAPIECEROUGE
BISTROT GOURMET

UNE VIANDE D'EXCELLENCE, MAIS PAS QUE...
Diversité de plats • Consommation responsable
Traçabilité totale • Plats équilibrés • Service rapide

Ouvert du mardi au samedi
Hôtel Holiday Inn "le Trident" - 34 rue Paul Cézanne, Mulhouse
03 89 60 44 44

EDITO

Exportons ensemble

Le Grand Est est la seconde région exportatrice en France après l'Île-de-France. L'Alsace en représente la moitié. La balance est même excédentaire alors qu'au niveau national on est en déficit de 60 milliards d'euros. Cette force liée à nos frontières, il faut la cultiver et c'est pourquoi la Chambre de Commerce et le Club Export en Alsace sont des soutiens précieux à la démarche exportatrice, mais on ne le sait pas suffisamment. C'est pourquoi, il est essentiel de se rencontrer. Les dirigeants d'entreprise qui lèvent le nez du guidon pour rencontrer leurs pairs sont toujours étonnés de voir à quel point il est important - et fructueux - d'échanger, de créer des réseaux, de se donner éventuellement des tuyaux, voire d'imaginer des actions communes. Dans l'export en particulier, la connaissance d'un pays ou de contacts à l'étranger est intéressante à échanger.

Que ce numéro vous donne des idées, des contacts, et pourquoi pas l'envie de rencontrer des entreprises qui pratiquent l'export.

Autre conseil : tapez le mot "export" dans le moteur de recherche de notre site internet, vous ferez apparaître de nombreux exportateurs ou contacts sur le sujet.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 2 Newtec Bag Palletizing / Geodis
- 3 Groupe Schaffner
- 4 Delpharm
- 5 Soléa / Gifop
- 6 Dossier Vélo : Gekobike
- 7 Cycles Beha / Culture Vélo / A.S Bike
- 8 8PixStudio / m2A
- 9 Groupe Rector Lesage
- 10 Pâtisserie Bucher / CCI
- 11 Atelier du Beau / Terra Alter Est
- 12 Chaudières Location / Home Systems Protection
- 13 Chemlaser / Box System
- 14 Surgand / Electis
- 15 Douceurs Sauvages / La Ruche Qui Dit Oui
- 16 Concours Yago / Bonnes tables

Dossier Export

BKTRONIC Développement : des services autour des robots industriels

Créée en 2009, BKTRONIC Développement à Cernay se divise depuis 2015 en deux branches : BKTRONIC, spécialisée dans la maintenance robotique et électronique industrielle, et RoBotKable, spécialisée dans la rénovation et conception de faisceaux internes de câbles et process.

Répondre à la demande

« Nous avons développé la rénovation de faisceaux internes à la demande de nos clients. C'est une activité complémentaire », indique Kamel Bounoua, PDG. Avec sa holding BKTRONIC, Kamel Bounoua et son équipe de quinze salariés proposent des interventions sur site pour réaliser de la maintenance préventive et curative sur des robots de la marque ABB et, depuis récemment, sur des robots KUKA. « Nous possédons un stock important de pièces électroniques et mécaniques pour effectuer rapidement des échanges-standards lorsqu'un client se retrouve face à un élément défectueux. Nous lui envoyons alors la pièce de rechange ». BKTRONIC réalise également de l'achat/revente de robots d'occasion.

60% du CA à l'export

Via sa holding RoBotKable, BKTRONIC Développement rénove des faisceaux internes de câbles pour toutes les générations et marques de robots (ABB, KUKA, FANUC et YASKAWA). L'entreprise possède un parc de quinze robots de différentes générations pour tester la fiabilité de son matériel avant



Kamel Bounoua, devant la machine à rayons X

de l'envoyer à ses clients. « Nous travaillons avec des industries dans les domaines de la pharmaceutique, de l'automobile, de l'agro-alimentaire etc. ». L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1,6 millions d'euros via sa holding BKTRONIC et de 250.000 € grâce à RoBotKable. 60% du CA est réalisé à l'export.

Un excellent référencement sur internet

Les clients de BKTRONIC Développement sont essentiellement basés en Europe. « Nous avons aussi des commandes occasionnelles du Brésil, des USA, d'Afrique, d'Asie... Nous parlons couramment anglais, italien, allemand et espagnol. Nos clients historiques sont satisfaits de nos prestations et continuent de travailler avec nous. En parallèle, nous avons toujours de nouveaux clients, car nous sommes très bien référencés sur internet. Comme les constructeurs

ne proposent plus de service après-vente pour les anciennes générations de robots, plus le temps passe, plus nous avons de travail, car les clients se tournent vers nous ».

Une machine à rayons X

BKTRONIC Développement a récemment doublé sa surface de stockage qui s'étend aujourd'hui sur 500 m². « Dans les années à venir, nous voudrions proposer les services de la filiale BKTRONIC à d'autres marques de robots ». L'entreprise proposera prochainement des solutions de maintenance pour la robotique collaborative. « Par ailleurs, nous avons investi il y a deux ans dans une machine à rayons X. Elle nous donne la possibilité de gagner du temps en recherchant des pannes sur les robots et elle permet de fiabiliser les réparations. Cette machine nous offre des perspectives de développement : nous pourrions prospecter des sociétés ayant besoin de valider leurs produits finis avec le rayon X ».

Magali Santulli

BKTRONIC
ZAI Les Pins, 6 Rue de la Saugue à Cernay
03 89 82 28 64
www.bktronic.fr



EXTRA STOCKAGE

03 89 311 811 extrastockage.com
9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach - Parc d'Activité Ulysse



Louez un box
100% sécurisé, chauffé, ventilé

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



Newtec Bag Palletizing : un leader dans les systèmes de palettisation

Newtec Bag Palletizing est une industrie implantée à Illzach depuis plus de 40 ans. Elle est un leader dans les systèmes de palettisation et les solutions de fin de ligne (sac) pour les industriels.



Boris Primet

27 millions de CA

« Newtec Bag Palletizing a adopté son nom actuel en 2006. En 2012, l'entreprise est rachetée par le groupe allemand Haver & Boecker Compagny. Nous avons toujours été une entreprise franco-allemande », résume Boris Primet, Directeur Général. Newtec Bag Palletizing conçoit et fabrique des palettiseurs. « C'est notre activité unique et historique. Nos palettiseurs permettent d'empiler de manière stable et optimisée des sacs de 5 à 50 kg sur des palettes ». L'entreprise fabrique 60 à 70 palettiseurs chaque année, emploie cent salariés et réalise un chiffre d'affaires de 25 à 27 millions d'euros par an.

Tout type de palettiseurs

Les palettiseurs s'adaptent aux besoins du client. « En fonction de ce que le client doit charger, les machines sont plus ou moins rapides, plus ou moins délicates. La cadence ne sera pas la même si l'on doit charger des sacs de farine ou des sacs de ciment. Cela peut aller de 300 à 5.000 sacs par heure ». Newtec Bag Palletizing conçoit également des robots de chargement, ainsi que des machines permettant de charger directement dans des camions. « Nous faisons également des machines qui permettent d'empiler des sacs, sans qu'ils soient placés sur des palettes à la base ».

Une veille sur les innovations

Newtec Bag Palletizing travaille avec des sous-traitants locaux pour les pièces manufacturées. « Notre activité principale, c'est surtout le bureau

d'études où nous employons une trentaine de salariés. Ces derniers conçoivent des plans qu'ils envoient aux sous-traitants. Une fois les pièces fabriquées, tout est assemblé et testé dans nos ateliers ». Les machines sont ensuite démontées partiellement et envoyées chez les clients. « Nos techniciens vont sur place les installer et former le client à son utilisation. Nous assurons ensuite la maintenance ». L'entreprise effectue une veille constante sur les dernières innovations technologiques pour rester à jour.



Les ateliers

Deux tiers des ventes à l'export

Les clients de Newtec Bag Palletizing sont des industries spécialisées dans l'agroalimentaire (40% du CA), dans le domaine du ciment et des produits du bâtiment (40%) et dans la chimie (20%). « Un tiers des ventes se réalise en France, un tiers en Europe et un tiers en grand export. Il y a encore un certain potentiel de développement en Europe de l'Est, mais le gros de notre croissance va venir d'Afrique. Il y a encore deux ans, nous ne pensions pas vendre des machines dans certains pays, et là, nous commençons à avoir des clients en Côte d'Ivoire, en Éthiopie ou au Kenya. Notre carnet de commandes est d'ailleurs quasiment plein pour cette année et 2019 affiche de bonnes prévisions ».

Magali Santulli

Newtec Bag Palletizing
32 avenue de Suisse à Illzach
03 89 63 37 50
www.newtecbag.com



Phase de test



Exemple de palettiseur

Geodis : transport et logistique en France et à l'international

Filiale de la SCNF, le métier Distribution & Express de Geodis fournit des solutions complètes pour des expéditions en France et dans le monde. L'entreprise propose à l'ensemble de ses clients de prendre en charge toute leur chaîne logistique.



Julien Neyer

Une entreprise de proximité

Le métier Distribution & Express de Geodis est un acteur majeur dans le transport de marchandises au niveau national et dans le monde. « Nous possédons 110 agences réparties en France, au Royaume-Uni et en Belgique afin de permettre plus de proximité avec nos clients. Ici, à Wittelsheim, nous sommes spécialisés dans la distribution et le transport express », indique Julien Neyer, directeur d'agence. 80 personnes travaillent sur notre site ». Les clients de l'agence de Wittelsheim sont majoritairement des industriels basés dans le Haut-Rhin et sur le Territoire de Belfort.

50% du CA à l'import

« Avec l'explosion du e-commerce ces dernières années, notre activité livraison s'est fortement développée. Nous livrons directement chez nos clients les produits qui arrivent sur notre plateforme. Nous sommes le dernier maillon de la chaîne. Nous effectuons ce que l'on appelle le dernier kilomètre. Nous réalisons 600 expéditions par jour, soit 15 tonnes de marchandises. Nous expédions pour nos clients des marchandises en local, en national ou à l'international ». 50% du CA est réalisé grâce à l'import, essentiellement en provenance d'Allemagne.



De zéro à une tonne

Geodis Mulhouse possède une flotte de 50 véhicules, du véhicule léger au semi-remorque. « Nous pouvons transporter en express de 0 à une tonne ». Soucieuse de son impact sur l'environnement, l'entreprise renouvelle sa flotte tous les cinq ans au profit de véhicules plus propres. « Nous mettons en œuvre des actions concrètes en faveur de l'environnement : formation de nos conducteurs à l'eco-conduite, amélioration des performances écologiques de nos sites, utilisation de véhicules récents et de qualité ».

Un nouveau PDA Conducteur

Geodis Mulhouse s'engage à livrer dans les délais en respectant le cahier des charges. « Nous nous plaçons en transporteur premium. Nous sommes là pour accompagner nos clients dans leur développement ». Pour faire face à son propre développement, l'agence a doublé la surface de son site en 2016. L'entreprise, qui se veut tournée vers le futur, équipera dès cet été ses conducteurs d'un nouveau PDA conducteur, plus performant et plus ergonomique : « Les clients pourront valider directement et électroniquement la bonne réception de leur colis. Cela permettra également de faire un suivi des livraisons en instantané ».

Magali Santulli

Geodis
ZI Heiden Est, 3 av. de France à Wittelsheim
03 89 57 84 84
www.Geodis.com

Vivez rassurés !
Nous prévoyons, protégeons !

MERCI
GRÂCE À VOTRE CFIANCE
NOUS FÉTONS NOS 200 ANS
CETTE ANNÉE !



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

Rejoignez-nous sur
www.malji.fr



Groupe Schaffner : une plateforme logistique européenne à Wittelsheim

Schaffner est un groupe suisse qui exporte ses produits travers le monde. Fabricant de filtres électromagnétiques pour l'industrie, le groupe a installé dès 1994 en Alsace sa plateforme logistique européenne.

Un emplacement stratégique

« L'Alsace est un emplacement stratégique non loin de la maison-mère et à proximité de l'EuroAirport, ce qui facilite notre activité d'export, explique Anthony Lorenzon, Directeur Général de Schaffner France. Nous étions implantés à Illzach jusqu'en 2013, puis nous sommes venus nous agrandir à Wittelsheim. C'est l'entreprise LCR qui a dessiné nos bâtiments. Aujourd'hui, nous disposons de 4.000 m² de stockage et de 400 m² de bureaux ». Schaffner, c'est 196 millions d'euros de chiffre d'affaires (70 millions à Wittelsheim) et 3.500 salariés à travers le monde, dont une vingtaine sur la plateforme logistique européenne, ainsi que quelques intérimaires.

60 millions de CA à l'export

« Nous réceptionnons les marchandises qui sont produites dans les différents ateliers de Schaffner situés en Thaïlande, en Chine, aux États-Unis et en Hongrie ». 600 palettes sont envoyées chaque mois sur le site de Wittelsheim. « Nous gérons 2.500 références uniquement de la marque

Schaffner ». Les produits sont reconditionnés selon leur destination et sont exportés dans 37 pays différents. Soit les marchandises sont envoyées directement aux clients finaux, c'est-à-dire les industriels, soit elles sont confiées à des distributeurs. « Nous expédions 300 lignes de commandes par jour, ce qui correspond à deux tonnes de produits expédiés chaque mois. Sur les 70 millions d'euros de CA annuel, 10 millions sont réalisés en France, et le reste est réalisé à l'export ».

Reprise du marché

Le site de Wittelsheim est certifié ISO 9001 et ISO 14000. « Nous y avons aussi un pôle finances, car nous gérons les comptes des sept points de vente européens. Il y a également deux personnes chargées de faire de l'achat/revente, ce qui génère un chiffre d'affaires de deux millions d'euros par an ». Cette année, le site de Wittelsheim s'est vu dans l'obligation d'augmenter sa capacité de stockage en ajoutant des racks et un nouveau plancher de stockage. « Avec la reprise du marché industriel, davantage de produits passent



Anthony Lorenzon

par notre site logistique. Schaffner surfe sur cette reprise, car c'est un groupe qui a su se montrer innovant et réactif ».

Magali Santulli

Schaffner France

16 rue du Luxembourg à Wittelsheim
03 89 31 04 00
www.schaffner.com



ZIEGLER FRANCE
REGION EST *Votre atout transport !*

MESSAGERIE ET AFRÈTEMENT
NATIONAL ET INTERNATIONAL
AÉRIENS ET MARITIMES
LOGISTIQUE | DOUANE

Un réseau
de partenaires
expérimentés
**approuvé depuis
plus de 20 ans
par les chargeurs
Alsaciens**

Départs quotidiens vers toute l'Europe, le Maghreb et les pays de l'Est
Respect des délais et des contraintes du Fret
Équipes multilingues par pays · Suivi des colis



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



Delpharm en pleine croissance

Spécialisée dans la fabrication de médicaments liquides et semi-solides, Delpharm est sur une dynamique positive. Suite à l'augmentation de son chiffre d'affaires, l'entreprise prévoit de recruter 22 personnes.

Un développement sur les bases de Novartis

Créée en 1988, l'entreprise française Delpharm possède douze usines en Europe. Elle fabrique des suppositoires, sirops, suspensions orales, crèmes, émulsions, solutions alcooliques... Elle est implantée à Huningue depuis 2011 suite au rachat du site à Novartis. Novartis était un centre de production qui fabriquait des médicaments liquides et semi-solides. « Nous avons conservé la même activité, explique Guillaume Sabatier, Pharmacien Responsable et Directeur du site. Mais ne réalisons plus seulement de la production, nous y faisons aussi de la recherche. Nous accompagnons nos laboratoires clients dans la confection de nouveaux médicaments. Nous développons également des produits génériques ». 34 millions d'unités sortent chaque année des ateliers de production. « Notre objectif est d'en produire 45 millions d'ici 2020 ».

Augmentation du personnel et de la production

« Les collaborateurs de Novartis étaient au nombre de 219. Nous les avons conservés, et nous employons aujourd'hui 248 salariés, 288 en

comptant les intérimaires ». Delpharm travaille pour les grands noms de la pharmacie et pour des marchés intermédiaires. Le site produit 62 formules de médicaments pour plus de 120 pays. Les génériques, eux, sont exclusivement commercialisés en France. « Ces six dernières années, nous avons entrepris de fabriquer 27 nouveaux produits ». En 2017, le chiffre d'affaires de Delpharm Huningue s'élevait à 42 millions d'euros. C'est dix millions de plus qu'en 2011. « Notre chiffre se répartit ainsi : 50% de CA sur les liquides, 30% sur les tubes et 20% sur les suppositoires ».

Matières premières européennes

« Les médicaments de prescription représentent 45% de notre production. 30% sont des médicaments sans ordonnance. Les 25% restants sont des génériques ». Côté matières premières chimiques, Delpharm se fournit presque exclusivement en Europe. « Quelques unes sont importées d'Amérique ou d'Asie, quand nous n'en trouvons pas de qualité sur notre continent ». Les emballages, eux, sont à 95% d'origine européenne. Les étuis cartons et notices viennent de France et d'Allemagne. « Les laboratoires pour qui nous produisons passent par des grossistes qui distribuent les produits



Guillaume Sabatier

dans les hôpitaux ou pharmacies. Pour l'étranger, un prestataire logistique international se charge de la répartition ».

22 personnes à recruter

Le site de Delpharm s'étend sur 25.000 m² de bâtiment, dont 15.000 m² d'ateliers de production. « Nous nous définissons comme une usine-école, car nous formons notre personnel

en interne. Il y a plus de 60 métiers différents sur notre site ». L'entreprise a déjà réalisé 48 embauches ces six derniers mois. « Il nous reste encore 22 personnes à recruter ». Delpharm est une entreprise qui investit régulièrement: « Nous travaillons aujourd'hui sur une quinzaine de lignes de production. Nous souhaitons en avoir jusqu'à 17 ou 18. Nous automatisons au fur et à mesure les postes de travail ». Depuis 2011, Delpharm a investi 11,5 millions d'euros et prévoit d'investir autant ces cinq prochaines années.

Magali Santulli

Delpharm

22 rue de la Chapelle à Huningue
03 89 89 55 55

Les offres d'emploi sont à trouver sur
www.delpharm.com/offres-d-emploi/huningue-68/



CESI
entreprises
L'ÉCOLE DES MANAGERS

**Travailler ET se diplômer
C'EST POSSIBLE**

Formez-vous à votre rythme

- Management d'équipe et de projet
- Qualité Sécurité Environnement
- Amélioration continue, Lean, Green Belt
- Ressources Humaines

03 88 10 39 76

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

Christophe GEORGE
Chargé d'Affaires Professionnels

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

Tél. 03 89 70 85 48

Soléa La révision des 600.000

Soléa, qui administre les réseaux bus et le tramway de Mulhouse dans l'agglomération de Mulhouse, emploie 624 personnes. Depuis quelques semaines, elle se consacre à la révision des 600.000 km, une première.

Soléa est une SAEM, une société anonyme d'économie mixte et locale, détenue à 87,8 % par Transdev, 10% par Mulhouse Alsace Agglomération (l'autorité organisatrice), 1% par la TRACE (dans le cadre d'une participation croisée) et 1,2% par des actionnaires privés (banques, Chambre de commerce et industries locales). Le siège social ainsi que le dépôt et les ateliers se situent sur un site unique au 97 rue de la Mertzau à Mulhouse. A noter : Soléa exploite également le tram-train Mulhouse-Vallée de la Thur, conjointement avec la SNCF.

La révision des 600.000 kilomètres

Sur les réseaux il y a 22 rames tram, 12 rames tram-train, 30 stations tram et 18 tram-trains, 1 ligne tram-train, 3 lignes tramway, 128 bus, 867 arrêts, 25 lignes qui fonctionnent en journée et 13 le soir, les dimanches et jours fériés. Une vingtaine de salariés travaille sur le centre de maintenance tram-train et tramway (maintenance préventive et curative) et une quarantaine sur l'unité maintenance des bus.

Depuis quelques semaines, les techniciens effectuent la fameuse révision des 600.000 kilomètres qui ne se déroule pas tout à fait comme pour une voiture. Sur 22 rames [NDLR : pour mémoire Soléa avait acheté 27 trams Alstom Citadis avant d'en revendre cinq après la décision de ne pas étendre le réseau], vingt sont en exploitation, une est en réserve d'exploitation et une en maintenance. Les techniciens Soléa doivent donc jongler avec un planning serré pour effectuer cette fameuse révision.

Fiabiliser les rames

« Avec des moteurs électriques, la maintenance sur la chaîne de traction est beaucoup plus légère qu'avec des moteurs thermiques mais, en revanche, les boogies (le chariot situé sous un véhicule ferroviaire et sur lequel sont fixés les essieux et les roues) demandent un soin particulier, d'autant qu'une partie des boogies reçoivent les moteurs électriques », explique Claudio Puzzuoli, responsable

maintenance tramway, Tram-Train et bus. Durant cette révision, on refait aussi la climatisation des cabines de conduite et on révisé les pantographes [NDLR : le bras articulé qui transmet l'électricité de la caténaire au tram]. Comme il est difficile d'immobiliser longtemps une rame, les techniciens Soléa et ceux d'entreprises sous-traitantes (Arterail actuellement pour les climats des cabines), procèdent à la dépose des pièces à réviser, remonte un organe provisoire en stock et révisé tranquillement le boogie, le pantographe ou le boîtier de climatisation pendant que la rame reprend du service. « C'est aussi une période importante pour améliorer et fiabiliser les rames, en partenariat avec le constructeur », poursuit le responsable maintenance.

Le planning de cette grande révision des 600.000 kilomètres va se poursuivre jusqu'en 2020.

Pierre Alain

www.solea.info

Soléa en chiffres

Un CA de 13 millions d'euros

En 2016, le chiffre d'affaires était de 13 millions d'euros ; Soléa a perçu en 2016, et au titre de la subvention d'exploitation de la part de la collectivité m2A, 34 millions d'euros (la collectivité subventionne la société à hauteur de 75%). En clair l'utilisateur ne finance que 25% du coût du réseau, le reste étant à la charge de la collectivité. Les recettes, elles, proviennent de l'achat des titres de transport, des PV, de la maintenance Tram-train (SNCF) et des travaux tiers (travaux - carrosserie et peinture - destinés à d'autres entreprises notamment les autocaristes).

624 collaborateurs

La société compte 624 collaborateurs dont 65% de conducteurs, 13,5% d'agents de maintenance, 5,5% d'agents de contrôle et 16% d'agents administratifs, commerciaux et assistants d'exploitation. Depuis deux ans, les effectifs dédiés aux contrôles sont passés de 30 à 45 agents (lors de contrôles renforcés, police municipale et nationale sont sollicitées).

En 2015, un plan anti-fraude a été lancé et a permis de la réduire de 40% (le taux de fraude dans les trams est de 10% et de 5% sur les bus). L'équipe effectue en moyenne 100.000 contrôles par mois et rédige en moyenne 2.000 procès-verbaux par mois (l'amende est de 51 €)

113.000 voyageurs/jour

Du point de vue commercial, Soléa enregistre le passage de 113.000 voyageurs/jour ; 6,4 millions de kilomètres sont parcourus tous les ans. Il y a 25 lignes de bus, trois lignes tramway et une ligne tram-train, 15 lignes scolaires, une navette électrique et une navette "Chronopro" qui dessert exclusivement le quartier des affaires aux Coteaux (Parc des Collines)



Restauration d'un bus Chausson à l'atelier



PUBLI-INFO

Une actualité juridique et sociale qui nous concerne tous !



Prélèvement à la source, Comité Social et Economique, Santé et Qualité de Vie au Travail sont autant d'expressions auxquelles tout actif est aujourd'hui inévitablement confronté. On vous en dit plus ici.

Prélèvement à la source

Au cœur des préoccupations, l'entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2019 du prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu va révolutionner notre pouvoir d'achat. Il a pour objectif de supprimer le décalage d'un an entre la perception des revenus et le paiement de l'impôt sur ces derniers. Ce nouveau mode d'imposition va également demander aux entreprises de s'adapter au niveau comptable.

Le Gifop Formation assiste les comptables, DAF et responsables paie à travers une formation courte mais concrète.

Dimension humaine dans le pilotage de l'entreprise

C'est un facteur important de réussite qui n'est plus à démontrer. Afin d'y parvenir, plusieurs changements ou obligations sont à mettre en place.

Parmi elles, le Comité Social Economique est une nouvelle instance qui remplace les représentants élus du personnel dans l'entreprise (IRP, DP, CE et CHSCT) afin de simplifier la négociation collective.

La Santé et Qualité de Vie au Travail couvre également plusieurs dimensions (gestes et postures, risques psychosociaux, prévenir le burn-out ou le harcèlement au travail, la communication non violente, gestion du stress et contrôle des émotions, accueil des publics difficiles) qui touchent toute entreprise. Le Gifop Formation vous propose de vous

accompagner au moyen de formations inter-entreprises, personnalisées et construites pour vos salariés.

Nos prochains lancements de formations :

- Prélèvement à la source : 12/06/18*
 - CSE - Création du Comité Social Economique : 18/06/18 *
 - SQVT - Gestes et postures : 18/06/18*
- * pour d'autres dates en 2018, nous consulter

Sans oublier l'Ecole Des Managers Alsace qui s'adresse aux dirigeants, repreneurs de PME, bras droit du dirigeant, et délivre un diplôme RNCP de Niveau Bac +3/4 intitulé "Chef d'Entreprise Développeur de PME" : Démarrage de la 16^{ème} Promotion le 15/11/2018. Inscriptions en cours

Véritable organisme de proximité, le Gifop Formation est à votre écoute pour élaborer, ensemble, un programme de formation totalement sur-mesure en fonction de vos spécificités.



Le GIFOP Formation, organisme de proximité, vous accompagne dans ces changements

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



Source : <https://tinyurl.com/ycowt7eh/>

Depuis la fin de l'hiver, de nombreux sportifs (ou non sportifs) remontent sur leur deux roues, à la ville comme à la campagne. Malgré l'offre importante des grandes enseignes du sport, de nombreux indépendants en Sud-Alsace jouent la carte du vélo pointu, innovant ou ciblé, et recherchent des marques rares pour des budgets souvent élevés de cyclistes exigeants. La plupart ajoutent le service au commerce, avec un atelier et des pièces détachées. La preuve qu'il y a de la place pour tout le monde.



Gekobike : la passion du sport

L'esprit d'entreprise est souvent comparé à l'engagement sportif... Camille Lepley, un grand nom dans l'univers du VTT, joue toujours dans les deux registres et est devenu une référence en la matière...

Fort de 11 titres de champion d'Alsace en VTT descente, Camille Lepley en connaît un rayon en la matière. Mais à l'instar de beaucoup de sportifs de haut-niveau, il a assuré sa reconversion assez rapidement travaillant dans la société Gekobike, spécialisée dans la vente et la réparation de vélos plutôt haut-de-gamme, même si sur certaines gammes, les prix d'entrée démarrent à 500 €. A 37 ans, il a fait le grand saut en reprenant la société appartenant à son frère, également sportif de gros calibre dans la même discipline.

Trophée du repreneur d'entreprise

Un parcours qui s'est soldé en 2007 par un autre trophée celui-là, décroché loin des pistes et chemins empruntés par les VTT, puisqu'il a obtenu le Trophée du jeune mulhousien 2007, décerné à un créateur, repreneur d'entreprise de moins de 40 ans. La CCI Mulhouse Sud-Alsace de l'époque voulait mettre en avant un jeune ayant fait preuve d'esprit d'entreprendre. Plus de dix ans se sont écoulés et le chef d'entreprise est toujours là et Gekobike est un incontournable sur le segment de VTT. Valéry, le frère, lui, est retourné à ses premiers amours, la chaudronnerie et a créé sa société "L'Atelier Inox", installée à Didenheim, juste à côté de Gekobike. A 47 ans,

la passion est intacte. Camille n'a d'ailleurs pas stoppé la compétition, il roule toujours mais en catégorie Master « c'est plus édulcoré que de dire vétérans... le cross-country avec les grosses compétitions c'était entre 1992 et 1997 ».

Un métier passion

Le vélo reste omniprésent dans sa vie : « Le magasin n'est pas là parce qu'il faut un métier, c'est le prolongement de ma passion. Je ne me vois pas derrière un bureau. Il faut que je bouge, touche un vélo. Mais c'est sûr que les trente heures d'entraînement se sont transformées en soixante heures en entreprise ». Côté boutique, Gekobike, c'est 1 million de chiffre d'affaires HT. Le vélo électrique a d'ailleurs pris une place assez importante, même si la clientèle reste composée de compétiteurs. « 30% des ventes de vélos ici se font sur de l'électrique. Mais nous sommes loin de la part que certains concessionnaires affichent avec 70% d'électrique », précise Camille et d'ajouter : « Notre clientèle vient à la fois pour le matériel que nous proposons, mais aussi pour les conseils. Je suis d'ailleurs assez mauvais vendeur. Je ne force pas une vente, je vends en fonction des véritables besoins. C'est une règle ».

Pierre Alain



Camille Lepley sur un système d'étude posturale entouré par ses deux employés Cloé et Valentin

Geko Bike Sàrl
2 rue des Pyrénées à Didenheim
03 89 06 06 06
www.gekobike.com

Spécialiste du VTT (All-Mountain, cross-country, descente, enduro). Fournisseur des marques Cannondale, Devinci, Giant, GT et Pivot. Il vend également les équipements vélo pour la route, le triathlon et la pratique urbaine et des vélos électriques. Il est aussi un des rares à proposer les essais sur un Bike-Finder (Le Fit Guru) permettant de confirmer la bonne taille de vélo et les pré-réglages du futur vélo.

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

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

NOTRE ENGAGEMENT MUTUALISTE

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

Découvrez nos solutions sur harmonie-mutuelle.fr/entreprises

Agathe Bendre 03 89 57 66 85



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



**Harmonie
mutuelle**
GROUPE **vyv**

Cycles Beha : urbain, branché et sur-mesure

En décembre 2015, Daniel Beha prenait sa retraite après 50 ans de services pour la petite reine. Trois ans plus tard, les cycles Beha n'ont pas quitté l'hyper-centre ville de Mulhouse et Ruchi Thuong, associé à Julien Malgat, 42 ans tous les deux, est toujours animé de la même passion.

Cette passion, on la sent lorsque l'on franchit la porte de cette boutique unique en son genre. Il ne manque toutefois pas de préciser que « sans Daniel, il n'y aurait rien de tout ça », et d'ajouter, « on s'est connu de la plus simple des manières, je venais réparer mon vélo ici à l'époque... »

Dire que rien n'a changé depuis le départ de celui qui a animé les lieux durant plusieurs décennies serait mentir. Sur le fronton du 18, place de la Concorde, l'enseigne Cycles Beha est toujours là... un label et sans doute la garantie que lorsque l'on pousse la porte de cette boutique on y trouvera plus qu'un simple "bikloutier". Dans le magasin, entre les diplômes de l'ancien maître des lieux, les photos de Merckx signées de sa main, les posters, on trouve des produits décalés. Ça respire le Noé-rétro, l'Urban street, on y trouve des pièces de musée comme de vieux vélos de la marque Peugeot (des rééditions pour la plupart), des Gitane, mais aussi des bijoux italiens de la marque Cicli Blume. Le beau côtoie l'ancien et les conseils sont ceux d'un pro.

Réparation et restauration

Mais Ruchi Thuong n'aime pas la lumière des projecteurs, pas plus que les photos. Il faut le

suivre dans l'atelier lorsqu'il remet en état un VTT, discute avec un client de l'utilité de prendre ou non un vélo électrique. Ici on propose les réparations courantes, on s'occupe des crevaisons énervantes, des dérailleurs qui grincent et des freins qui ont un coup de mou. Mais pas que, celui qui a longtemps travaillé dans le service a développé l'aspect personnalisation de vélos avec le montage d'accessoires. « On peut totalement restaurer un vieux vélo, le faire sabler et le repeindre, le câbler et le remonter de A à Z. D'ailleurs on sent une tendance. Les gens veulent pouvoir rouler sur leur vieux vélo. Nous nous sommes d'ailleurs adaptés à cette mode en proposant du retro-fitting (réaménagement) ».

Un café-rustine

Ruchi Thuong n'oublie pas son rêve, à savoir développer la "kustom kulture" adaptée aux deux-roues non motorisés et n'a pas lâché son envie de lancer son café-rustine... on pourra un jour venir ici avec son vélo, s'installer à la terrasse pour savourer un café ou une pâtisserie pendant que l'on s'occupe du deux-roues à l'atelier... c'est ce qu'il appelle une entreprise "pluridisciplinaire transversale".

Pierre Alain



Ruchi Thuong (à dr)

Cycles Beha

18B place de la Concorde à Mulhouse
09 50 14 19 73
www.cycles-beha.fr

Boutique indépendante de vélos urbains. Customisation, amélioration, entretien, révision, réparation et conseils. On y trouve des vélos de la marque Peugeot, Bianchi et Stevens. Chiffre d'affaires : 110.000 à 120.000 €

Culture Vélo : tout pour le deux-roues

Culture Vélo est une chaîne multimarque spécialisée dans la vente de vélos de sport, de route, de ville ou à assistance électrique.



Philippe Kuder

1,2 millions de CA

« Il existe 80 boutiques Culture Vélo en France. Chacune est indépendante. J'ai ouvert celle de Cernay en 2007 », explique le dirigeant Philippe Kuder. Son équipe est composée de cinq collaborateurs. Vente ou location de vélos, dépôt/vente, reprise... l'enseigne propose de nombreux services. « Sur notre secteur, nous sommes les seuls à commercialiser des vélos de la marque Trek et Orbea ». On retrouve également à la vente des accessoires et textiles liés au vélo. Culture Vélo Cernay réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,2 million d'euros.

Miser sur le service client

Les clients de Culture Vélo ont des profils variés, de l'amateur au pratiquant confirmé. « De 7 à 70

ans, notre grand choix de vélos permet à chacun d'y trouver son compte ». Et il y en a pour tous les budgets. « Notre force vient de notre expérience et de la qualification de nos techniciens. Nous nous démarquons grâce à notre service client. Nous sommes à l'écoute, nous proposons à notre clientèle du matériel adapté à ses besoins ». Sur place, Culture Vélo possède un atelier pour toutes réparations et entretien liés au vélo.

Magali Santulli

Culture Vélo

ZAI les Pins, Rue de la Sauge à Cernay
03 89 38 45 45
www.culturevelo.com

A.S Bike : « Notre leitmotiv : convivialité et passion »

Créé il y a neuf ans, le magasin de vélos A.S Bike à Rixheim s'est agrandi pour faire face au développement de son activité et pour améliorer le confort et l'accueil de ses clients.



Guillaume Annoye

Revendeur exclusif Specialized

Après six semaines de travaux, A.S Bike affiche de nouvelles ambitions. « Nous souhaitons être une enseigne proche de sa clientèle et de ses besoins », affirme Guillaume Annoye, le dirigeant. A.S Bike s'adresse à tous les pratiquants de vélo, amateurs ou professionnels. L'enseigne vend et loue des vélos de ville, VTT, vélos enfants, BMX..., dont de nombreux modèles haut-de-gamme. « A.S Bike est revendeur exclusif dans le Haut-Rhin de la marque Specialized. C'est une marque reconnue dans le milieu du vélo pour sa qualité et son aspect innovant ». L'enseigne commercialise également des vélos à assistance électrique de la marque Peugeot.

Atelier et accessoires

L'enseigne propose des accessoires toutes marques. L'équipe d'A.S Bike est composée de

deux techniciens et de deux vendeurs. « Nous assurons le SAV sur place. Nous nous engageons à effectuer les réparations dans les 72h. Si ce n'est pas le cas, nous prêtons du matériel ». A.S Bike a investi 250.000 € dans ses récents travaux. L'enseigne s'étend aujourd'hui sur 400 m². « Les conditions de travail des salariés ont été améliorées. Nous en avons aussi profité pour refaire la devanture et installer un espace dédié à l'étude posturale ». Depuis son ouverture, l'enseigne voit son chiffre d'affaires augmenter de 10 à 15% chaque année.

Magali Santulli

A.S Bike

44 rue de l'Île-Napoléon à Rixheim
03 69 77 35 49
www.as-bike.fr



8PixStudio : la gamification pour améliorer les performances en entreprise

Lancée en 2010 par Stephan Haller, 8PixStudio développe deux pôles d'activités: elle accompagne les entreprises dans leur transformation digitale et se spécialise dans la gamification. Explications.

Utiliser les mécanismes du jeu

Pour accompagner les entreprises dans leur transformation digitale, 8PixStudio développe pour ses clients des outils et produits digitaux sur-mesure, des applications web et mobile (cloud, application métier, etc). « Nous sommes également spécialisés dans la gamification, explique Stephan Haller. Les mécanismes du jeu sont utilisés au profit du travail en entreprise. Nous accompagnons ainsi la transformation digitale d'une entreprise avec un côté ludique ».

Développement de Feezz.io

Pour innover dans ce domaine, 8PixStudio développe depuis trois ans l'application



web Feezz.io. « Sur cette application, chaque collaborateur d'une entreprise se crée un profil. Le chef d'entreprise peut enregistrer sur cette plateforme différents objectifs à accomplir et les envoi à ses collaborateurs. Lorsque ces derniers ont achevé leurs tâches et atteint leurs objectifs, ils les valident sur l'application Feezz.io et débloquent des points, comme dans un jeu vidéo ». Ces missions peuvent être à réaliser en groupe ou individuellement.

Changer les comportements

« Utiliser Feezz.io change les comportements dans une entreprise. La notion de récompense tire les collaborateurs par le haut. Les jeux vidéo sont très populaires chez les adultes, et le concept de gamification est un facteur de motivation. De cette manière, on augmente la productivité ». Cette année, l'objectif de 8PixStudio est de se concentrer sur la commercialisation de son application. « Feezz.io est officiellement active depuis peu. Nous allons continuer à la développer davantage. C'est un produit qui arrive au bon moment, car le marché de la gamification est mûr ».

Au plus proche des clients

De l'industrie à la restauration, les clients de 8PixStudio sont des TPE/PME ou grosses entreprises, au niveau local et national. « Nous nous déplaçons partout dans l'Hexagone pour



Stephan Haller entouré de ses deux collaborateurs Maxime et Renaud

rencontrer nos clients et évaluer leurs besoins. Certains nous suivent depuis le début de cette aventure. Ils apprécient notre réactivité. Nous avons aujourd'hui acquis une solide expérience ». 8PixStudio compte actuellement trois salariés et accueille chaque année une quinzaine de stagiaires.

8PixStudio
03 89 44 79 59
Parc des collines
9 avenue de Bruxelles à Brunstatt-Didenheim
contact@8pixstudio.com
www.8pixstudio.com

Magali Santulli

PUBLI-INFO

TIGA, les champs du possible

Samedi 19 mai a eu lieu la signature du Consortium Programme d'Investissements d'Avenir - Territoire d'Innovation de Grande Ambition (PIA - TIGA). Cette signature illustre la réussite de plus de 30 acteurs qui se sont unis pour créer 20 projets innovants en Sud-Alsace pour construire l'agriculture de demain. Explications.

Lauréats du projet national "Territoire d'Innovation de Grande Ambition" (TIGA) et réunis au sein du même consortium, plus de 30 acteurs institutionnels, économiques, scientifiques, agricoles, associatifs du Sud-Alsace ont élaboré un partenariat global permettant, via vingt projets innovants, de relier les espaces ruraux, urbains et périurbains et de préserver durablement les ressources. Ces projets associent agriculteurs, collectivités, entreprises, centres de recherche, enseignement supérieur sans oublier les habitants du territoire.

Une enveloppe de 40 millions d'euros pour financer les projets

Rattaché au Programme d'Investissement d'Avenir (PIA) et porté par le Secrétariat Général pour l'Investissement et la Caisse de Dépôts, TIGA est un appel à manifestation d'intérêt dont la candidature est coordonnée par m2A. En 2018, une première enveloppe de plus de 380 000 euros a financé des études de faisabilité de projets. Un second appel à projets fin 2018 permettra aux candidats retenus de bénéficier de près de 40 millions d'euros pour se déployer.

Le Consortium

De Colmar au Sundgau, des vallées sous-vosgiennes à la bande rhénane, plus d'une quarantaine d'acteurs du Haut-Rhin se sont donc rassemblés au sein du Consortium "PIA TIGA Sud Alsace" :

- la Région Grand Est et son Agence Régionale d'Innovation,
- Le Conseil Départemental du Haut-Rhin,
- les communautés de communes et d'agglomération de Colmar, Guebwiller, Mulhouse, Saint-Louis, Sundgau, Sud Alsace Largue, le Pays Thur Doller,
- l'INRA,
- l'Université de Haute-Alsace,
- RITMO Agroenvironnement,
- l'Agence de l'Eau,
- Agrivalor,
- les coopératives céréalières,
- la filière chanvre,
- des industriels et des startups, des structures associatives dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation...



Champs en espace rural (vallée de la Doller)

PIA TIGA Sud Alsace : une triple ambition pour le territoire, 4 axes de développement

1. **Innover** en se fondant sur les ressources du territoire : l'eau, les sols et les habitants, acteurs et consommateurs
2. **Relier les espaces** ruraux, urbains et périurbains grâce aux ressources agricoles
3. **Construire** collectivement un territoire en croissance et qui se régénère

Et ce via une vingtaine de projets et quatre grands axes de développement : les productions durables, les technologies innovantes, l'autonomie alimentaire et l'agriculture réparatrice.

A suivre sur le site internet de m2A : www.mulhouse-alsace.fr, rubrique Grands Projets - TIGA

Groupe Rector Lesage : Pierre Laplante, la force tranquille



Arrivé courant 2010 à la tête de Rector Lesage, le Franco-Canadien Pierre Laplante a insufflé son style et permis au groupe à la fois d'absorber la crise qui a frappé la construction mais surtout de développer de nouveaux marchés.

Pierre Laplante, directeur général du groupe familial Rector Lesage

2009, annus horribilis pour tous les acteurs dans le bâtiment. A cette époque, le chiffre d'affaires du groupe était tombé à 170 millions d'euros (-25%)... Entre 2000 et 2008, le groupe familial doublait son CA tous les quatre ans... mais c'était avant la crise de 2008. C'est à ce moment que le groupe a décidé de faire appel à un nouveau directeur général, Pierre Laplante, 49 ans à l'époque. Le Franco-Canadien, titulaire d'un doctorat en génie civil du béton, quittait son poste de Président de CEMEX France pour une nouvelle aventure aux côtés du président du groupe familial Rémi Lesage. A la tête du spécialiste mulhousien du béton précontraint (planchers à poutrelles...), il a su gérer la sortie de crise et s'installer dans une croissance à presque deux chiffres (9% en 2017) avec un chiffre d'affaires de 200 millions € pour un effectif global d'un millier de salariés. Aujourd'hui, le groupe, c'est 14 usines en France, une usine en Belgique et une en Pologne. 50% de l'activité de Rector est concentré sur le plancher de la maison individuelle, le reste se partage avec les produits en béton destinés aux logements collectifs, aux bureaux et à l'industrie.

Marché des maisons individuelles... divisé par deux

« Nous devons faire face à une concurrence farouche comme l'industriel KP1, mais aussi à des Alsaciens comme Fehr groupe ou Spurgin Léonhart

préfabrication qui sont devenus des acteurs nationaux », explique le directeur général. « Nous sommes principalement actifs sur le marché de la construction de bâtiments neufs et dans celui de la rénovation. L'évolution de notre chiffre d'affaires en 2017 et 2016 est liée à la reprise de l'activité dans le neuf, qu'il s'agisse de la maison individuelle ou du logement collectif. Mais nous sortions d'une année 2015 qui a été terrible avec un niveau de construction de maisons individuelles le plus bas depuis 30 ans. En 2015, il s'est construit deux fois moins de maisons individuelles qu'en 2008. Le marché a été divisé par deux. Le marché a repris depuis 2016 mais nous pressentons que 2019

En France, une maison individuelle sur trois est construite avec des planchers Rector

sera sans doute la dernière année de hausse. En effet, les ventes de maisons ralentissent depuis quelques mois ce qui se traduira par une baisse des constructions en 2019. La cause principale de ce ralentissement, invoquée par les spécialistes, est la modification apportée par le gouvernement pour l'attribution du fameux PTZ, les Prêts à Taux Zéro. Cela touche directement les primo-accédants qui du coup n'ont plus la solvabilité nécessaire pour acheter une maison ».

Solutions pour le logement collectif

Le groupe Rector Lesage a anticipé ce ralentissement en orientant son activité sur le logement collectif avec « le développement de solutions pertinentes pour ce segment. Nous voulons être aussi innovants et référents que nous avons pu l'être pour la maison individuelle. C'est clairement notre second marché hyper stratégique ». Le contexte économique et les exigences écologiques font que l'étalement urbain n'est plus le modèle privilégié par les politiques. Cette évolution va limiter le développement de la maison individuelle tel

carbone la plus faible possible. On travaille sur des matériaux bio-sourcés en utilisant par exemple du Miscanthus, une plante herbacée vivace. Celle-ci présente un intérêt croissant de la part de l'industrie en raison de sa productivité et de sa teneur en lignocelluloses. Nous travaillons aussi sur des systèmes constructifs à faible empreinte carbone faisant appel à la mixité des matériaux : béton, bois, métal... ».

La durée de vie du béton est de 100 ans

D'autres pistes se développent notamment autour du recyclage et de la valorisation des matériaux : « Aujourd'hui, lorsque l'on détruit un bâtiment, le béton est concassé et réutilisé pour une seconde vie : la construction de routes, de parkings ou de plate-formes par exemple. Le recyclage du béton à la fin de la vie d'un bâtiment est un vrai atout écologique. Il faut savoir qu'un béton peut durer 100 ans ».

Parallèlement, le groupe vise aussi un développement à l'international. Après avoir construit en 2009 une première usine en Pologne, le groupe a le projet d'en construire une seconde en 2019. L'entreprise familiale prospecte également sur la Russie avec sa filiale commerciale installée à Moscou. Mais le continent africain pourrait aussi s'avérer une piste de développement à moyen terme...

Enfin, pour bien exécuter ces stratégies, le groupe s'appuie sur des femmes et des hommes de talent. Pour attirer et fidéliser ses talents, Rector Lesage met en place des dispositifs et des moyens pour les accompagner. Parmi les initiatives menées ces dernières années, le Groupe a créé au siège un espace appelé "Atelier des Possibles" pour favoriser la communication et la créativité des équipes.

Pierre Alain

Empreinte carbone et éco-entreprise

Le Franco-Canadien rappelle que le groupe travaille depuis plusieurs années déjà sur les enjeux thermiques du bâtiment et se veut exemplaire en matière d'empreinte carbone. « C'est une obligation, mais au-delà de la réglementation il s'agit aussi de réfléchir à des solutions permettant d'avoir une empreinte

Rector Lesage
16 rue de Hirtzbach à Mulhouse
03 89 59 67 50
www.rector.fr



Du macaron au ballon rond...

Thierry Bucher, pâtissier-créateur à Mulhouse, fait partie de cette génération qui a faim de découvertes et de gourmandises. Connue pour son Saint-Honoré et ses galettes des rois, il vient de se lancer dans une conquête mondiale et pas n'importe laquelle : celle de la Coupe du Monde de foot en créant des macarons aux couleurs de pays participants.

Le pari était osé, mais Thierry Bucher, 48 ans, s'est lancé à la conquête du monde avec ses macarons alors même qu'il est dans le fief d'un grand nom, celui de Pierre Hermé. C'est dans le laboratoire de sa pâtisserie rue de Bâle à Mulhouse qu'il s'est lancé, voilà quelques mois, dans une aventure un peu folle laissant de côté sa passion première, celle du travail du chocolat. S'occupant de la préparation de cocktails pour de grandes entreprises (Société Générale, Crédit-Mutuel, Renault, Engie), il a été invité par un de ses clients à découvrir le volley-ball.

Inspiré par l'ASPTT

A l'issue d'un match de l'ASPTT Mulhouse, il a proposé de faire une création spécifique. « J'ai réfléchi pour trouver quelque chose en rapport avec ce sport... le ballon, et du ballon, je me suis arrêté au macaron ». Comme les créateurs de mode, Thierry a pris son cahier à dessin et couché sur papier plusieurs croquis pour



arriver à un modèle lui rappelant et le sport et les couleurs de club... en l'occurrence le rouge et le noir... Le macaron bicolore venait de naître. Fallait-il encore y associer les goûts. C'est là que le maître chocolatier-pâtissier a joué les apprentis sorciers dans sa cuisine-laboratoire. L'ASPTT a été une bonne école pour tester ses macarons. La saveur finale retenue pour les volleyeuses, un duo chocolat-griottes. Un succès. « Je fabrique près de 300 pièces par match ». Selon les journées et les besoins, il peut, avec son équipe, produire sur une seule journée plus de 1.500 macarons.

Des essais avant de trouver les bons mariages

L'idée de s'attaquer au mondial de foot est venue naturellement. « J'ai des amis à Fribourg, qui m'ont lancé un défi, faire un macaron aux couleurs de l'Allemagne mais proposant aussi des saveurs de la Forêt-Noire ». Au salon de coiffure de Dominique Mess tout proche, l'équipe a joué les cobayes donnant avis et conseils. Le premier avait tout faux. Retour en cuisine pour créer une ganache chocolat-lait-cannelle avec un gel de fruit, sans sucre, de pommes vertes rehaussé d'une pointe de citron. Ensuite c'était au tour de la création du macaron tricolore... du bleu, du blanc, du rouge. « Difficile, le bleu, la couleur ne fait pas naturel. J'ai trouvé le bon dosage et fait une ganache à la fraise avec un gel d'abricot à la lavande. Les goûteurs sont tombés sous le charme ».



Thierry Bucher

L'aventure ne fait que commencer

Aujourd'hui, les macarons du Mondial sont prêts. On trouve les couleurs de la France, les mêmes d'ailleurs que celles des Pays-Bas. Pour l'Allemagne, noir, rouge et jaune, on est aussi proche du drapeau belge et de celui des Espagnols... Manque l'Italie... « Mais elle n'est pas qualifiée », glisse le créateur. « Je me suis limité aux deux pays, parce que je maîtrise la langue et qu'il faut vendre »...

Thierry a donc troqué sa toque de pâtissier contre le costume de VRP et depuis quelques semaines au volant de son camion-frigorifique, vend ses macarons... Le mondial de foot c'est le 15 juin prochain en Russie. Et avec ses macarons, il ne cache pas son intention de s'attaquer aux marchés étrangers et pourquoi pas de traverser l'Atlantique.

Pierre Alain

EN CHIFFRES

- Quatre salariés.
- Chiffre d'affaires entre 200 et 300.000 € selon les années.
- Thierry Bucher a racheté la pâtisserie en 1997 à Jean-Marc Schlienger.
- Aujourd'hui il travaille de plus en plus avec les entreprises en proposant des cocktails clé en main (sucré, salé froid, service compris) avec des produits haut de gamme.

Pâtisserie Bucher
62 rue de Bâle à Mulhouse
03 89 46 58 83

Le Service Export de la CCI booste l'export dans les entreprises



CCI International Grand Est, dirigé par Didier Hoffmann, est né au 1^{er} janvier 2018. Ce service qui compte 36 personnes sur les 10 sites de la CCI de région décline l'ensemble des services rendus à ses ressortissants.

CCI International Grand Est est le partenaire du Conseil Régional dans le domaine de l'international, c'est aussi l'interlocuteur historique des entreprises pour leur développement à l'export. L'accompagnement par la CCI se fait tout au long du développement à l'international, du démarrage de la démarche d'export à l'installation dans le pays visé. Parmi les collaborateurs de la CCI, plusieurs sont spécialisés par secteur (alimentaire, environnement, numérique, etc.) pour s'adapter au mieux au contexte de l'entreprise.

Diagnostic

Le diagnostic export met en avant les atouts et aussi les points d'amélioration de l'entreprise, et donne lieu à des préconisations pour une mise à niveau, quel qu'en soit le domaine (recrutement, formation, outils de prospection...).

Les missions individuelles ou collectives

CCI International Grand Est réalise 35 missions par an. Notamment, elle élabore des cahiers des charges avec des entreprises prospectrices et met en place l'action avec elles. A titre d'exemple, elle a organisé récemment à Mulhouse une rencontre entre la Chambre de Commerce française du Maroc et 4 entreprises mulhousiennes qui souhaitent s'y déployer. Suite aux rendez-vous individuels, des rendez-vous seront pris dans la perspective d'un déplacement au mois d'octobre.

Des actions collectives comme la participation à un salon sont également organisées (Salon industriel à Fribourg en janvier 2019).

Conseil aux entreprises

La CCI accompagne aussi les entreprises dans la connaissance et la formation aux normes et réglementations propres aux pays ciblés. Récemment, la Suisse a modifié sa législation en matière sociale et il faut connaître ces évolutions.

CCI Implantation+

Enfin, suite logique, la CCI suit l'entreprise dans son projet d'implantation.

Réseau d'exportateurs

Il est très important que les exportateurs puissent échanger entre eux et pourquoi pas



imaginer des actions communes. Le Business Club Suisse par exemple est géré par CCI International Grand Est. Il existe aussi un Business Club Chine, ainsi que des groupements thématiques (ferroviaire, e-commerce, etc.)

CCI International Grand Est
Didier Hoffmann, Directeur International
"Le Sébastopol"
3 quai Kléber à Strasbourg
03 88 76 42 12
www.cci-international-grandest.com



Le Grand Est, région très exportatrice

Le Grand Est est la seconde région exportatrice de France après l'Île de France avec un montant en valeur 62,4 Mds (dont 50% par l'Alsace) et une grande diversité des secteurs d'activité.

L'export génère 3,75 Mds d'excédent (alors que la France est en déficit de 62 Mds environ).

Le Grand Est est aussi la première région exportatrice vers l'Allemagne et le montant exporté par tête est de 11 300 euros (moyenne française = 6 000 euros).

L'Atelier du Beau : un atelier pour relooker vos meubles

L'Atelier du Beau est un chantier d'insertion qui récupère et rénove des pièces de mobilier pour des particuliers ou des professionnels.

Situé à Wittenheim sur environ 200 m², il comprend une partie showroom et une partie atelier. En effet, si l'Atelier du Beau travaille à 90% pour des clients, il effectue aussi 10% de son chiffre d'affaires en rénovation de mobilier selon son envie et son goût. Ces pièces sont vendues dans son showroom (voir la photo de la salle à manger blanche ci-contre) ainsi que sur son site internet.

La vingtaine de personnes actives travaille sous la houlette d'une cheffe d'atelier en trois étapes : la mise à nu des meubles (ponçage, nettoyage), la préparation (enduits, fixateurs) et enfin la finition, en peinture ou vernis selon la commande.

Rappelons qu'un chantier d'insertion permet à des personnes sans emploi de se réinvestir dans une activité professionnelle porteuse de créativité et de solidarité.

Béatrice Fauroux

L'Atelier du Beau, contact : Anne Gutleben
8 rue de Lorraine à Wittenheim
03 89 52 82 15

Accueil sur rendez-vous
les lundi, mardi et jeudi de 8h30 à 16h30

Produits en vente sur
www.adesion.fr/atelierdubeau/
rubrique "boutique"



Un escabeau industriel en piteux état a été relooké, compter 100€ (démontage, traitement, peinture, vernis, remontage)

Terra Alter Est : une légumerie sociale et solidaire

Terra Alter Est est une légumerie à l'initiative de l'entreprise d'insertion Le Relais Est. Ce nouveau projet verra le jour en juillet prochain à Wittenheim.



Muriel Scheffmann et Céline Schwartz

Une légumerie pour créer de l'emploi

Depuis plus de 20 ans, Le Relais Est collecte du textile via des bornes réparties en Alsace et en Franche-Comté. « Tous les vêtements déposés sont rapatriés à Wittenheim. Ils sont triés, puis revalorisés. Ils sont revendus ou sont destinés à devenir des chiffons, des isolants ou des produits pour nos boutiques, explique Céline Schwartz, chargée de communication. Il y a trois ans, nous avons réfléchi à une autre activité pour créer de l'emploi. C'est de là qu'est né le projet de la légumerie ». La légumerie est un projet social et solidaire mené en réflexion avec OPABA (Agriculture Biologique et Biodynamique en Alsace), m2A, la Ville de Wittenheim, Rhénamap, Alsace Active, etc.

Des légumes frais prêts à l'emploi

La légumerie portera un nom: Terra Alter Est. « Il s'agira d'un atelier dans lequel nous allons nettoyer, découper et emballer des légumes frais, de saison, 100% bio et locaux, prêts à l'emploi », indique Muriel Scheffmann, Responsable Activité Légumerie. Ces légumes seront achetés auprès de producteurs alsaciens. Les produits seront ensuite revendus par Terra Alter Est, sous sa propre marque, en restauration collective, dans des magasins bio et en grandes surfaces. « L'objectif est double: créer de l'emploi et encourager la consommation du bio ». Un chauffeur-livreur sera chargé de collecter les produits deux fois par semaine chez les producteurs et d'effectuer la distribution dans les différents points de vente. Terra Alter Est sera basée dans 300 m² de locaux à côté de ceux du Relais Est.

Une formation sur le tas

« Nous serons deux salariés permanents, détaille Muriel Scheffmann. Dans un premier temps, cinq personnes seront embauchées en contrat à durée déterminée d'insertion. Il s'agit de CDD de quatre mois renouvelables deux ans. Ces contrats de 35h/semaine sont rémunérés au SMIC ». Les travailleurs en insertion auront au préalable été déclarés éligibles par Pôle Emploi. Sont concernés: les chômeurs longue durée, les bénéficiaires du RSA, les jeunes de moins de 26 ans sans diplôme, etc. « Il n'y aura pas de qualification initiale requise. Les salariés seront formés sur place. Le but est de leur redonner confiance et de leur permettre d'avoir un bagage solide à la fin de leur contrat ».

280 tonnes de légumes en 2020

Pour commencer, Le Relais Est et Terra Alter Est vont mutualiser leurs moyens. Par exemple, l'accompagnatrice socio-professionnelles suivra les salariés des deux structures. « En fonction de l'évolution, nous aurons notre propre personnel, déclare Muriel Scheffmann. Pour 2020, nous visons 17 salariés en comptant les encadrants et le personnel en insertion. Nous espérons récolter 280 tonnes de légumes au total. Pour 2018, nous tablons sur 50 tonnes ». Pour verser les premiers salaires et acheter les premiers légumes, « nous avons fait des demandes de subventions et le Relais Est nous fait des avances. Nous espérons pouvoir payer les salaires avec la vente de nos légumes dès le mois d'août ».

Magali Santulli

Relais de l'Est
8 rue de la Hardt à Wittenheim
03 89 32 92 10

Nouveau SUV Opel

GRANDLAND X

- Navigation Europe avec écran tactile 8"
- Apple CarPlay™ et Android Auto™ **
- Peinture métallisée

Innovation
À partir de **179 € TTC/mois***
Avec un 1^{er} loyer majoré de 2 999 € TTC
En Location Longue Durée sur 24 mois
Entretien & Assistance 24H/24 7/7 inclus

OPEL ENTREPRISES

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

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

*Exemple pour la location longue durée, incluant la maintenance et l'assistance 24H/24 7/7 d'un nouvel Opel Grandland X 1.2 T BVM Innovation avec options peinture métallisée et Navi 5.0 IntelliLink au tarif constructeur du 14/02/2018 sur une durée de 24 mois et 30000 km avec un premier loyer majoré de 10% soit 2999 € TTC. Montant exonéré TTC avec perte financière, hors carte grise et prestations facultatives. Offre non cumulable, réservée aux professionnels, valable pour toute commande avant le 30/06/2018, d'un nouvel Opel Grandland X 1.2 T BVM Innovation neuf avec options peinture métallisée et Navi 5.0 IntelliLink en location longue durée (sans option d'achat) chez les Concessionnaires Opel participants, selon les conditions générales de location longue durée et sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur et d'acceptation du dossier par TEMSYS SA, RCS Nanterre 351 867 692. Modèle présenté: **Nouvel Opel Grandland X Ultimate 1.2 T BVM avec options peinture métallisée premium et rails de toit: 206 € TTC/mois, avec un premier loyer majoré de 10% soit 3 514 € TTC.** **Vérifier la compatibilité de votre téléphone auprès de votre concessionnaire Opel. Apple CarPlay™ est une marque commerciale d'Apple Inc. enregistrée aux Etats-Unis et dans d'autres pays. Android™ est une marque commerciale de Google Inc. Découvrez vos options de connectivité sur opel.fr.

Consommation mixte gamme Grandland X (l/100 km) : 4,0/5,6 et CO₂ (g/km) : 104/128.

Chaudières Location, spécialiste de la production de chaleur

Implantée à Uffholtz, Chaudières Location est une entreprise spécialisée dans une niche de marché peu connue, mais fort utile : la location de chaufferies mobiles pour les professionnels.

Un parc de 65 chaudières

Chaudières Location possède un parc de plus de 65 chaudières (d'une puissance de 75 à 1960 kW) : au fioul, gaz, ou électrique, avec des solutions pour l'ECS (eau chaude sanitaire) et la vapeur. L'entreprise peut apporter des solutions temporaires de production de chaleur de 20° à 200° en eau chaude sanitaire et sur une courte, moyenne ou longue durée.

« Notre mission : apporter à nos clients de la chaleur de façon temporaire, explique le dirigeant Fabien Forster. Pour cela, nous co-développons des solutions avec des partenaires et constructeurs locaux ou européens. Nous assemblons ensuite l'ensemble des pièces dans nos ateliers en nous inspirant des méthodes du Lean Manufacturing. Ce processus nous permet de proposer des chaufferies et des solutions toujours adaptées aux besoins en constante évolution de nos clients ».

Tous types de mode de chauffage

« Nos chaudières s'adaptent au budget de nos clients. Nous travaillons dans un état d'esprit startup avec l'ensemble de nos collaborateurs, stagiaires ou partenaires. Nous innovons en

permanence, en tenant compte des retours de nos clients et sommes en constante amélioration de nos produits ». Soucieuse de l'environnement, l'entreprise a imaginé des solutions permettant le démarrage des installations de production de biogaz, activité en plein développement actuellement en France. La vision à long terme de Chaudières Location est de développer une chaudière à l'hydrogène.

Présence nationale dans différents secteurs

L'entreprise travaille pour des clients partout en France : dans l'agro-alimentaire, la chimie, la pharmaceutique, le nucléaire et l'événementiel... « Cela va de la PME aux grands groupes dont la quasi-totalité se situe en France. Nous avons également quelques clients au Luxembourg et en Belgique avec, depuis quelques temps, des demandes pour la Suisse ». Fabien Forster l'assure : « Nous sommes très réactifs pour livrer notre matériel. Nous pouvons livrer en moins de 24 heures pour les grosses urgences ». L'entreprise révisé le matériel après chaque location : changement des pièces d'usure, ramonage, réglages, nettoyage etc.



Fabien Forster entouré de son équipe

Progression de 20% en 2018

L'entreprise a de nombreux projets pour cette année en cours, notamment le lancement de chaudières à vapeur et le développement de son activité en B to C. « D'ici septembre, nous

allons proposer aux particuliers des solutions de chaleur pour les planchers chauffants ». Le site internet va être remodelé afin que les clients particuliers puissent louer en ligne. A l'approche de son bilan annuel, Fabien Forster se réjouit « L'entreprise va fêter en juin ses 5 ans, et nous tablons sur un chiffre d'affaires de plus de 820.000 €, soit une progression de plus 20% par rapport à l'année dernière ».

Magali Santulli



Stock de pièces détachées



Des chaudières stockées à Uffholtz



Chaudière Location

11 rue de la Scierie à Uffholtz
06 48 83 03 51
www.chaudieres-location.com

Home Systems Protection : spécialiste des systèmes d'alarme et de vidéosurveillance

Lancée en 2015, Home Systems est dirigée par Cédric Laugel. L'entreprise, qui distribue des produits multimarques, propose à la fois du conseil, de la vente, de l'installation et de la maintenance.

Des produits pour tous les besoins

Avec quatre salariés experts dans leur domaine, Home Systems rappelle qu'elle est une entreprise locale et indépendante. « Cela nous permet d'être au plus proche de nos clients et de leurs besoins », explique Cédric Laugel. Les produits multimarques distribués par l'entreprise s'adaptent au besoin et budget de chaque client. « Nous sommes attentifs à la qualité de nos produits. Nous travaillons avec les leaders du marché de la sécurité ». Si les systèmes de vidéosurveillance proviennent de l'international, les alarmes, elles, sont toutes conçues et fabriquées en France.

Acheter... ou louer

La clientèle de Home Systems est composée à 50% de particuliers et à 50% de professionnels. « Nous installons nos systèmes dans des bars, restaurants, cabinets médicaux, pharmacies, mairies, écoles, parkings, salles polyvalentes, magasins... 70% de nos installations se font à partir de matériel neuf. Mais nous sommes également en mesure de moderniser des systèmes de sécurité déjà existants. Les nouvelles technologies permettent une modernisation à moindre coût ». Les professionnels peuvent, au choix, acheter ou louer à Home Systems du

matériel de sécurité. « Nous nous déplaçons au sein des entreprises pour établir des devis ».

Toutes les dernières technologies

L'entreprise a aménagé dans ses locaux à Lutterbach un showroom permettant aux clients de visualiser les produits et de les tester. « Nous possédons toutes les dernières technologies. Nous commercialisons les produits dès qu'ils sortent de chez les fabricants, car nous sommes en contact direct avec eux ». Les entreprises qui souhaitent installer le matériel elles-mêmes peuvent acheter à Lutterbach les produits nécessaires. « Nous proposons aux professionnels une assistance technique gratuite six jours sur sept. Notre entreprise est reconnue pour la satisfaction de sa clientèle. Nous sommes disponibles et intervenons rapidement en cas de panne en Alsace et sur le Territoire de Belfort ».

Protection extérieure et vidéo intelligente

En 2017, Home Systems a vu son chiffre d'affaires augmenter de 30%. Cette année, l'entreprise met de nouveaux produits en avant. « Nous vendons déjà du matériel de protection extérieure, mais aujourd'hui, les nouvelles technologies sont à des prix plus abordables pour les TPE/PME. C'est pourquoi nous allons en développer la



Cédric Laugel dans le showroom

vente et augmenter notre espace showroom pour les présenter ». Home Systems va également mettre en avant la vidéo intelligente. « Nous commercialisons déjà cette technologie, mais elle est encore récente et de nombreux clients n'y sont pas encore familiers ».

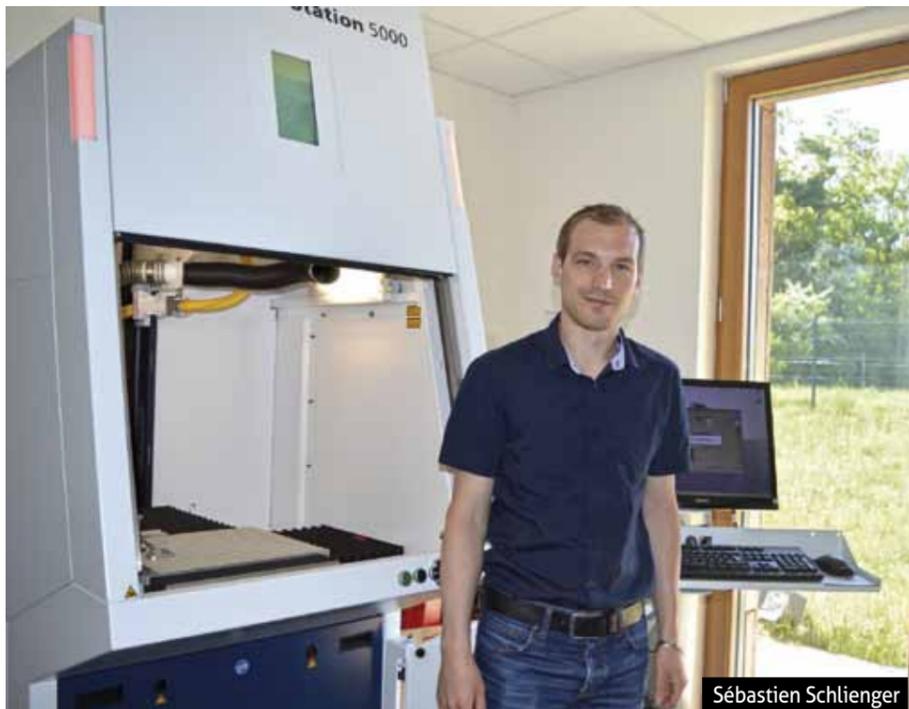
Magali Santulli

Home Systems

Cité de l'Habitat à Lutterbach
03 68 38 02 02
home-systems.fr

Chemlaser : gravure laser et marquage

Combiner la chimie et le laser pour répondre aux attentes des entreprises en termes de traitement de surface de précision, c'est le pari de Sébastien Schlienger qui a lancé Chemlaser en 2016.



Sébastien Schlienger

Un métier de niche

La PMI alsacienne basée à Schlierbach propose un savoir-faire innovant et artisanal réalisé à l'aide des dernières technologies de pointe. « Nous offrons aux entreprises des services de sous-traitance industrielle dans les domaines du marquage de précision et du micro-usinage par laser, indique Sébastien Schlienger. En Alsace, c'est encore un métier de niche ». Chemlaser allie la chimie des matériaux et le traitement laser. « La chimie permet de modifier les structures à l'échelle atomique, tandis que le laser offre un traitement rapide et localisé ».

Tout type de surface

Apposition d'un texte, d'un logo, d'une suite alphanumérique, d'un code-barres, d'une illustration... Chemlaser permet de répondre à différents besoins : identification, personnalisation et sécurisation de produits. « Je grave sur tout type de surface : plastique, bois, cuir, métal précieux... Je peux y apposer une photo, un dessin géométrique complexe ou encore, faire de la coloration de métaux ». Ces réalisations sur-mesure allient précision, finesse et qualité, de la pièce unitaire à la grande série.

Marquage inaltérable

« Les marquages sont inaltérables : ils résistent aux UV, à l'humidité, aux frottements, aux rayures, aux solvants etc. ». Seul à la tête de son entreprise, Sébastien Schlienger travaille

pour le secteur du médical, l'aéronautique, l'hôtellerie/restauration, l'automobile et dans le secteur du luxe. « Mes clients se situent essentiellement en Alsace et en Suisse. Il s'agit surtout de PME locales qui ne possèdent pas la technologie nécessaire pour réaliser elles-mêmes leur marquage ».

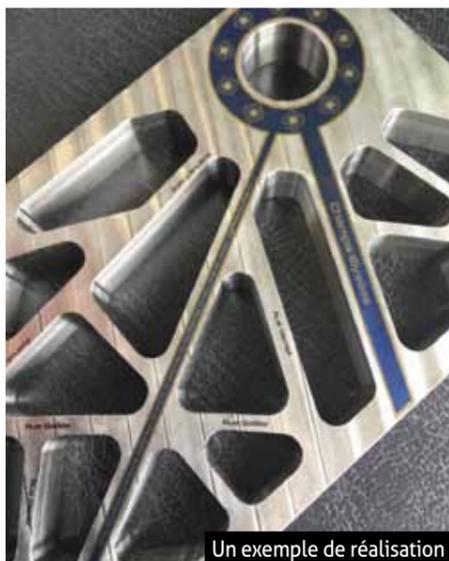
Un développement machine et R&D

En 2018, Sébastien Schlienger a de gros projets de développement. « Cela reste encore confidentiel. Pour le moment, je vais investir dans une nouvelle machine de marquage. A noter que celle que je possède actuellement a été conçue sur-mesure pour mon activité. La nouvelle va me permettre de traiter les matériaux transparents et de faire de la découpe. Je vais y investir 100.000 € ». Le chef d'entreprise, qui travaille régulièrement avec des stagiaires, est en train de breveter un marquage fonctionnel avec des étudiants du CNRS de Mulhouse. « Le marquage fonctionnel permet de changer la fonctionnalité du support traité. Par exemple, rendre un métal isolant ».

Magali Santulli

Chemlaser

4 Allée de la Hardt, 68440 Schlierbach
03 89 39 00 70
www.chemlaser.fr



Un exemple de réalisation



Box System : pour stocker ses fournitures en toute sécurité

Lancée en avril 2011, Box System permet aux particuliers et aux professionnels de stocker des fournitures et de bénéficier de nombreux services.



Denis Remond

Des surfaces pour tous les besoins

Située à Illzach, Box System est dirigée par Denis Remond. L'entreprise s'étend sur 1.800 m² et contient plusieurs centaines de box. « On retrouve une vingtaine de tailles différentes de 1 m³ à 22 m³ pour s'adapter au mieux aux besoins du client, indique Denis Remond. Si deux ou plusieurs box attenants sont vides, je peux faire tomber les parois et proposer un espace de stockage encore plus grand ». Les box sont actuellement remplis à plus de 80%. « Il y a sur place du matériel de manutention gratuit pour transporter les charges lourdes, ainsi qu'une aire de déchargement abritée en cas de mauvais temps ».

Services aux professionnels

La clientèle de Box System est composée à 80% de particuliers et à 20% de professionnels. « S'ils en ont le besoin, je propose à mes clients professionnels de réceptionner leurs marchandises et de les mettre directement dans leur box. Idem pour l'expédition. Je peux aller chercher un colis dans un box et le transmettre au transporteur qui vient le récupérer sur place ». Depuis bientôt d'un an, Denis Remond propose un nouveau service pour tous ses nouveaux clients : la mise à disposition d'un fourgon

gratuit pour acheminer leurs fournitures sur le site. « Ils ont juste à payer les frais d'essence ».

Un site sécurisé

Box System propose des tarifs mensuels dégressifs avec possibilité d'offres longue durée. Les box sont accessibles de 7h à 22h, 7j/7 grâce à un badge remis à chaque client. Ce badge permet même à certains professionnels un accès 24h/24. « Des caméras de vidéosurveillance sont actives en permanence et reliée à un centre de contrôle », ainsi que d'autres systèmes. Pour Denis Remond, « la force de Box System, c'est le service humain et de proximité. Je suis à l'écoute et disponible pour ma clientèle ».

Magali Santulli

Box System

Avenue de Fribourg à Illzach
03 89 50 09 55
www.box-system.fr

Préparez les beaux jours !

- Réentoilages
- Pergolas
- Voiles d'ombrage
- Stores
- Protections solaires industrielles ...

SOLUTEX
SOLUTIONS TEXTILES

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

Surgand : entreprise familiale depuis plus de 100 ans

Surgand est spécialisée dans les produits professionnels pour le traitement du bois. L'entreprise, qui a récemment déménagé à Cernay, associe savoir-faire artisanal et production industrielle moderne.



Pascal Kieffer

Des matières premières françaises

Pascal Kieffer est aujourd'hui à la tête de la société. « Nous sommes fabricants-formulateurs. Nous achetons des matières premières et élaborons nos propres formules chimiques. Nous produisons ensuite des pâtes à bois, des cires, des vitrificateurs, des huiles, etc. ». La sélection des matières premières s'effectue avec rigueur. « Elles doivent respecter les normes en vigueur et l'environnement, et être de qualité constante ». La majorité des fournisseurs se situe en Alsace et en France. « Nous achetons à l'étranger lorsqu'il n'est pas possible de se fournir chez nous ». Surgand emploie sept collaborateurs, possède plus de 150 références de produits et a réalisé un chiffre d'affaires de 820.000 € en 2017.

Des clients majoritairement industriels

« Nous travaillons beaucoup avec des menuiseries, ébénisteries, mais aussi avec des quincailleries, drogueries, luthiers, couteliers, tapissiers, décorateurs... Nos produits peuvent être également utilisés dans le domaine de l'automobile ou chez les fabricants de bateaux ». Si la plupart des clients sont français, certains sont situés en Belgique, Italie ou Espagne. « Nous avons même déjà eu des commandes en Chine ». Surgand compte parmi sa clientèle quelques particuliers, notamment grâce à la vente en ligne. « Les clients souhaitant des conseils peuvent venir nous rencontrer dans nos locaux ».



Cuves de produits semi-finis, prêts à être emballés

Des produits en stock et sur commande

Si Surgand possède des produits finis en stock, certains sont fabriqués sur commande: « Certaines matières premières doivent par exemple être utilisées dans l'année. Donc nous préférons proposer aux clients des produits les plus frais possibles ». L'entreprise emballe elle-même ses produits et colle les étiquettes imprimées sur place. « Il y a de moins en moins de petites entreprises dans notre branche d'activité. Mais par rapport aux grands groupes, nous nous démarquons par notre réactivité. Être une PME permet une flexibilité sur les commandes et les délais de fabrication. Nous pouvons produire à grande ou à petite échelle. Nous avons à cœur de vendre des produits de qualité à un prix accessible ».

Déménagement de Riedisheim à Cernay

L'entreprise, située depuis ses débuts à Riedisheim, s'est déplacée à Cernay en mars dernier. « Nous avions des soucis avec la configuration de nos bâtiments. Nous étions au milieu d'habitations, alors que nous stockions des produits à risque. Il y avait aussi un problème de circulation des poids lourds pour les livraisons ». L'entreprise a donc déménagé dans 1.700 m² de nouveaux locaux. « Nous avons collaboré avec le constructeur LCR. Aujourd'hui, nous travaillons dans de meilleures conditions ». Surgand a investi 1,3 millions d'euros dans ce projet. « Nous en avons profité pour réinvestir dans 100.000 € de nouvelles machines ».

Magali Santulli

Surgand
24 Rue de la Saugé à Cernay
03 89 44 59 60
www.surgand-shop.fr



Electis : distributeur de matériels électriques et de génie climatique

Lancée en 1991, l'entreprise est à l'origine une filiale d'un groupe allemand. En 2012, elle devient une société indépendante sous le nom Electis. L'enseigne est spécialisée dans la distribution de matériels électriques.

Activité en B to B

Electis est présente partout dans le Grand Est grâce à ses différentes agences implantées à Wittenheim (siège social), Colmar, Strasbourg, Metz, Épinal et Belfort. Selon Philippe Schleicher, Directeur Général, « Nous sommes l'un des derniers gros distributeurs de matériels électriques indépendants ». L'entreprise travaille exclusivement en B to B. « Notre société œuvre aux côtés des acteurs du bâtiment et de l'industrie. Nos clients sont essentiellement des installateurs électriques locaux et nationaux ».

Sourcing auprès des fournisseurs

Electis réalise un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros. Le groupe compte 100 salariés, dont la moitié est employée à Wittenheim. Electis achète ses produits auprès de fournisseurs internationaux et nationaux. On retrouve également quelques locaux. « Nous réalisons du sourcing auprès des fournisseurs. Le but est de rester à l'affût de ce qui se fait de nouveau et être prêt à commercialiser le produit dès sa mise sur le marché. Avant de le proposer à nos clients, nous testons sa qualité et sa fiabilité ».

E-commerce

Ces dernières années, Electis a fortement développé son activité éclairage. L'entreprise possède également un site de vente en ligne depuis une dizaine d'années. « On y trouve 450.000 références. Parmi nos concurrents, nous avons été dans les premiers à nous lancer dans le e-commerce. Nos clients peuvent retirer leurs commandes dans nos agences ou bien se faire livrer dans leur entreprise ou sur leur chantier ».

+ 25% de croissance

Pour Philippe Schleicher, la force d'Electis, « c'est le professionnalisme de nos équipes ».



Philippe Schleicher

Nous accompagnons nos clients dans le choix des matériels en leur faisant des propositions qui correspondent à leurs besoins ». Le gros projet d'Electis cette année est l'agrandissement de son dépôt logistique à Wittenheim. « Chaque agence possède son propre dépôt, mais le stock central se situe au siège social. Nous bénéficierons de 4.000 m² supplémentaires. Cet agrandissement est nécessaire, car notre activité ne cesse de croître: + 25% en 10 ans ».

Magali Santulli

Electis
5 rue du Sundgau à Wittenheim
03 89 50 65 65
www.electis.fr



Vos solutions pour le **Transport & la Logistique**

- Véhicule de transport
- Bâches
- Toits pour camion
- Séparation de stockage
- Cloisons, rideaux ...

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



Christophe et Véronique Thevenot

Douceurs Sauvages : tous les bienfaits des plantes

Douceurs Sauvages a été lancée par deux auto-entrepreneurs, Christophe et Véronique Thevenot. Le couple propose divers produits à base de plantes sauvages fabriqués dans leur laboratoire à Didenheim.



Le jardin >
Machine à pâtes >>

Christophe Thevenot a commencé son activité en 2009, jusqu'à ce que sa femme Véronique le rejoigne en 2011. « C'est à ce moment que nous avons adopté l'appellation Douceurs Sauvages et que nous avons commencé à vendre nos produits sous ce nom », indique Christophe. Le couple propose à ses clients des produits frais, comme des pâtes artisanales ou des galettes végétales aux plantes sauvages. Côté produits secs, on retrouve du sel, des sirops, des pâtes sèches, des tisanes, des huiles... le tout aux plantes sauvages.

Le choix de la permaculture

« Les plantes sauvages sont excellentes pour la santé, elles apportent des nutriments et possèdent des vertus médicinales ». Christophe et Véronique sont à la fois cueilleurs et traiteurs. « Nous avons recours à la permaculture pour faire pousser nos plantes dans notre jardin. Soit nous utilisons des plantes fraîches de saison, soit nous utilisons des plantes que nous avons séchées ou congelées plus tôt dans l'année. Nous sommes capables de travailler un panel de 70 plantes différentes ».

Des produits bio

Pour la fabrication, le couple a aménagé le sous-sol de sa maison. On y trouve une cuisine, un atelier de transformation, un séchoir,

un déshydrateur etc. « Pour les matières premières autres que les plantes, nous nous fournissons localement quand c'est possible; œufs, farines, légumes... Pour le reste, nous essayons de rester dans l'Union Européenne ». Le couple imprime ses étiquettes à domicile et met lui-même sa production sous emballage. « Tous nos produits sont certifiés bio. Il y a pour cela un contrôle effectué chaque année ».

Développer le e-commerce

La clientèle de Christophe et Véronique est uniquement composée de particuliers. « Nous vendons nos produits via des AMAP et sur les marchés. Le vendredi de 17h30 à 19h30, les clients peuvent venir directement à notre domicile pour acheter nos produits, et, s'ils le souhaitent, échanger sur les plantes et voir notre jardin ». Les produits Douceurs Sauvages sont aussi commercialisés dans des magasins de producteurs. « Nous sommes présents aux Champs de l'Ill et chez Fraîcheur Paysanne, et nous allons démarcher dans d'autres boutiques. Nos clients vont également bientôt pouvoir commander sur internet ».

Magali Santulli

Le point de vente à domicile

● Douceurs Sauvages

7 Steinweg à Didenheim
06 18 02 29 84

● Lieux de distribution à retrouver sur

www.douceurs-sauvages.com



Elodie Engler-Gass aux côtés du producteur Claude Brun

Les bons comtés des Fermiers du Haut-Doubs >
Distribution rue Georges Sand >>

La Ruche Qui Dit Oui : consommer local en toute simplicité

Le réseau de producteurs La Ruche Qui Dit Oui permet aux consommateurs de se procurer des produits locaux, frais et de saison près de chez eux.



Vente en direct

« La Ruche Qui Dit Oui permet aux producteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs », explique Elodie Engler-Gass, responsable des deux Ruches présentes sur Mulhouse. Le principe est le suivant : le consommateur s'inscrit gratuitement sur le site laruchequiditoui.fr. Il choisit la Ruche la plus proche de chez lui, effectue ses achats et paye en ligne en fonction des produits ouverts à la vente, puis il va les retirer sur son lieu de distribution le jour indiqué. « La plupart des producteurs sont basés en Alsace, mais certains font le voyage depuis le Haut-Doubs, le Territoire de Belfort, les Vosges, etc. ». Elodie Engler-Gass a lancé sa première Ruche sur Mulhouse en 2012 et la seconde en 2014.

Des prix justes

« Au sein des Ruches, on vend des fruits, des légumes, du pain, du fromage, de la viande, de la bière... ». Certains produits sont disponibles chaque semaine, d'autres, tous les quinze jours, une fois par mois etc. « Il n'y a aucun engagement de la part du

consommateur. Il peut acheter les produits de la Ruche de façon régulière ou ponctuelle ». Chaque producteur fixe un prix de vente juste, de manière à pouvoir vivre de son activité. « Je récupère 7,9% du chiffre d'affaires réalisé au sein des deux Ruches. Avec cet argent, je paye un loyer aux lieux qui nous accueillent pour les distributions et je me verse un salaire. La Ruche-mère située à Paris récupère également 7,9% du CA. Le reste revient aux producteurs ».

Des modes de production éthiques

En tant que responsable de Ruche, Elodie Engler-Gass a pour rôle d'aller visiter les fermes, de rencontrer les producteurs, de goûter leurs produits et de les intégrer gratuitement à la Ruche. « Je suis attentive au cahier des charges. Je favorise le bio et les modes de production les plus éthiques et les plus respectueux de l'environnement ». Entre dix et vingt producteurs sont présents toutes les semaines sur chaque point de distribution. « Je fais en sorte qu'il n'y ait pas de concurrence au sein d'une même Ruche ». Sur les deux Ruches, cela représente 150 consommateurs/semaine.

Une mini-ruche au sein des entreprises

« La Ruche Qui Dit Oui a récemment lancé le concept des mini-ruches ». Un service qui peut notamment intéresser les entreprises. « La mini-ruche permet de se regrouper pour se faire livrer ses produits. Un salarié peut par exemple lancer une mini-ruche au sein de son entreprise. En récupérant ses propres produits le jour J sur le lieu de distribution, il récupère ceux de ses collègues et leur redonne au bureau ». Il peut choisir de demander une commission ou non. « Cette mini-ruche privée peut devenir publique si le salarié étend sa mini-ruche aux entreprises voisines ».

Magali Santulli

● Retrait des produits :

le mercredi de 18h30 à 20h, Domaine Nature, 145 rue de l'île Napoléon à Mulhouse
le jeudi de 18h30 à 20h, 25 rue George Sand à Mulhouse

● La Ruche Qui Dit Oui

06 20 58 07 99 - laruchequiditoui.fr



Découvrez le Club Export

Le Club Export Sud-Alsace organise une dizaine de rencontres par an sur des thématiques liées à l'export. Ce moment convivial permet d'étoffer son réseau professionnel, d'échanger sur les pratiques des uns et des autres, et soumettre son projet à d'autres experts. Chaque rencontre est centrée sur une thématique de l'export pour élargir ses horizons: analyse d'un marché, actualités juridiques, solutions logistiques, témoignages ou encore interculturalité.

Créé par les entreprises de la région mulhousienne, le Club Export Sud-Alsace compte une quarantaine de membres. L'adhésion non nominative, permet de se faire accompagner ou remplacer par une personne de son choix.

● www.clubexport-mulhouse.com

Le Flo devient La Pièce Rouge

L'équipe du Flo a quitté le groupe Flo fin 2017 pour voler de ses propres ailes et créer un nouveau concept: la Pièce Rouge, qui propose des viandes d'excellence, une traçabilité des produits et un service rapide (on est au Parc des Collines).

Le groupe régional La Tour est dirigé par Hubert François. Il est aujourd'hui composé de six hôtels et quatre brasseries. Ce nouveau concept sera décliné sur d'autres restaurants.

● **La Pièce Rouge**
Hôtel Holiday Inn "Le Trident"
34 rue Paul Cézanne à Mulhouse
03 89 60 44 44

● **Ouvert du mardi au samedi**
Service jusqu'à 22h30



Une sélection de bonnes tables !

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



Votre restaurant au Parc des Collines

Amici & Co

ouvert du lundi au vendredi de 11h45 à 14h
61 rue Jacques Mugnier - Mulhouse
03 89 43 35 71 - contact@amicico.fr
www.amicico.fr - [f amicico](https://www.facebook.com/amicico)

Privatisation de la salle pour tous vos événements



le Clos des Sens
Restaurant

Palmyra & Loïc Paugain
10 Route Nationale - Schlierbach
03 89 83 40 11
www.leclosdesens68.fr - [f leclosdesens68](https://www.facebook.com/leclosdesens68)
Fermé le dimanche soir, le lundi et le mardi

Menu du jour à partir de 19€
Produits frais et de saison
Plus de 500 références de vins dont une grande majorité en vins bio



TABLA PIZZA

Les duettines sont de retour !

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



la Brasserie du Trident est devenue

LAPIECEROUGE
BISTROT GOURMET

UNE VIANDE D'EXCELLENCE, MAIS PAS QUE...

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

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

Concours Yago

Le concours Yago en Alsace s'adresse aux porteurs de projets liés à l'innovation, à l'économie numérique ou au développement durable. Date limite d'envoi des dossiers : 30 juin.

La 9^e édition du concours "Yago" organisé par l'association "Yago-Talents d'entrepreneurs" a été lancée mi-avril au siège de Thurmelec (Aire de la Thur, Pulversheim, Haut-Rhin).

Les dotations du concours

Deux catégories sont proposées pour une dotation totale de 18 000 € :

- Produits et services innovants : tourisme, artisanat, industrie, services... Toutes les activités sont éligibles.
- Economie numérique : intermédiation, objets connectés, vente en ligne...

Chacune de ces catégories propose trois prix de 1000, 3 000 et 5 000 €. Un prix spécial du "Développement durable" d'une valeur de 1 000 € sera aussi remis par "La Colmarienne - Les courses Yago"

La promotion 2018 du concours est parrainée par Philippe Commaret, directeur général d'ES Énergies Strasbourg.

Rappelons que "Yago-Talents d'entrepreneurs" a été créée en 2009 à l'initiative de chefs d'entreprise alsaciens dans le but de favoriser tout rapprochement entre les entreprises et les opérateurs économiques, en facilitant les échanges culturels, financiers et de gestion. Les Partenaires 2018 sont : Thurmelec, CIC Est, ES Énergies Strasbourg, SODIV, Réseau Entreprendre, Capital Grand Est, Groupe Cofimé, Cofimé Conseil, SEMIA,



Philippe Lamberger (Cofimé), Philippe Commaret (ES Énergies Strasbourg) et Michel Maurer (Thurmelec)

Université de Haute-Alsace, ISG, Evalis Formation, Cabinet MMA Pierre Hoenner, Artecal, Cactus, Le Périscope, Solutex et Cave de Turckheim,

Informations, règlement et inscription sur

www.yago-talents-entrepreneurs.com
Clôture des inscriptions : samedi 30 juin.
Jury : mardi 30 octobre
Remise des prix : jeudi 22 novembre

Téléchargez l'appli "Journal Le Périscope"



ou suivez les reportages et actualités

sur le site www.le-periscope.info tous les articles sont en ligne avec possibilité de recherche par mots-clé sur facebook @journal.le.periscope

via la newsletter de la semaine en vous inscrivant sur la page d'accueil du site www.le-periscope.info

Le Périscope

Le média des entreprises locales

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

Directrice de la publication et rédactrice en chef : Béatrice Fauroux, beatrice.fauroux@le-periscope.info

Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Béatrice Fauroux, Magali Santulli et Pierre Alain.

Publicité : Céline Boeglin-Koehler, celine.boeglin@le-periscope.info • Web : Agence Cactus

Mise en page : Bertrand Riehl • Impression : Imprimerie Schraag • Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscope.



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

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF



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