

Le Périscopie

Le média des entreprises locales

le-periscope.info

#38

SPÉCIAL
10 ANS



Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Jean-Claude Reinhardt
Chargé de distribution

Magali Santulli
Journaliste multi-médias

Charles Plaisant
Directeur administratif - associé

Anthony Hernu
Directeur commercial - associé

2009 - 2019

10 ANS

D'INFORMATIONS POSITIVES SUR LES ENTREPRISES DU SUD-ALSACE

3000 ENTREPRISES INTERVIEWÉES • 60 APERISCOPES • 15000 EXEMPLAIRES PAR NUMÉRO • DIFFUSION DANS TOUTES LES ENTREPRISES DU SUD-ALSACE

LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



PROMOTEUR - CONSTRUCTEUR - CONTRACTANT GÉNÉRAL
La construction clés en main en immobilier d'entreprises

Plateformes logistiques / transport / messagerie, Immeubles tertiaires,
Villages d'entreprises, Sites industriels (y compris agro-alimentaire),
Locaux d'activités, Pôles médicaux, Hôtels & réhabilitations...

Pour tous vos projets de 300 à 50 000 m²





Le Périscopes a déjà 10 ans !

L'ovni de la presse économique en Alsace poursuit son chemin, avec le soutien de ses annonceurs et de lecteurs de plus en plus nombreux. Bien campé sur ses trois piliers : le web, le journal papier et les Apériscopes - rencontres économiques en Sud-Alsace - le Périscopes est un journal animé par des personnes qui s'investissent dans la vie de leur territoire.

L'ADN du Périscopes

Le Périscopes est resté fidèle à son identité, il suffit de relire le premier éditorial du N°1, qui annonçait la ligne éditoriale. Le journal se consacre depuis ses débuts à l'exploration attentive de nos entreprises et ressources économiques, incarnées par ces PME de tous secteurs qui sont souvent de formidables découvertes. Après 10 années de reportages sur le terrain à raison de 150 rencontres par an, notre curiosité du monde des entreprises est restée intacte. Tout nous prouve que ce sont elles qui préservent l'écosystème local : habitat, ancrage de la population, loisirs, écoles... Contribuer à créer du lien dans cet écosystème via les Apériscopes est le prolongement de notre journal papier, car sans la rencontre en face à face et les échanges entre professionnels, pas de projets nouveaux ! Enfin, on peut lire en ligne tous les reportages en clair, accessibles gratuitement depuis le premier numéro. Le site du journal est un véritable outil de travail pour les professionnels qui recherchent une compétence, un client, un partenaire.

2009-2014 : La conquête

Ces premières années ont vu la création de plusieurs éditions, au fur et à mesure de l'intérêt manifesté par les lecteurs et la progression du chiffre d'affaires. Quant au premier Apériscopes, il a vu le jour en juin 2009 au Technopôle. A cette époque, l'agence Autour du Corail produisait le journal (avec Virginie Tanghe comme webmaster) et ECA s'occupait de la régie. Béatrice Fauroux fut secondée par plusieurs rédacteurs, puis ensuite par la première salariée, Sarah Meliani. Durant cette période, le principe de proximité du journal avec ses lecteurs a été poussé très loin, puisqu'après une première édition Mulhouse Ouest (le "croissant économique"), il y a eu une édition Mulhouse Est (zones économiques de Sausheim à Habsheim), puis une édition Thur-Doller et enfin le Sundgoscope, deux éditions locales qui ont duré deux ans. Ce sont donc 14 éditions différentes qui ont vu le jour en 2014 ! Sans compter une éphémère édition strasbourgeoise qui n'a pas tenu ses promesses.

2014-2019 : Le Périscopes Sud-Alsace

En 2015, Béatrice Fauroux a décidé de partager cette aventure entrepreneuriale avec de nouveaux associés, Anthony Hernu et Charles Plaisant, par ailleurs dirigeants de l'agence de communication Cactus. Objectif : professionnaliser le journal et mieux le commercialiser. Nouvelle formule de 16 pages au lieu de 8 ou 12, publiée tous les deux mois à 15 000 exemplaires, site internet relooké, création d'une web TV avec un studio mobile et une visibilité en ligne toujours plus importante des entreprises locales : Le Périscopes est devenu un média sud-alsacien qui englobait désormais Saint-Louis et sa région, il est resté le média B to B le plus dynamique d'Alsace grâce à cette mutation.

Comment le journal est-il distribué ?

Le journal que vous avez entre les mains est distribué dans toutes les zones économiques du Sud-Alsace et des entreprises isolées, au gré des trajets de nos distributeurs dans tout le Sud-Alsace. La zone s'étend au sud d'une ligne de Saint-Louis à Wesserling, en passant par la zone de Pulversheim. Cette distribution pourrait être améliorée, notamment si vous nous signalez des endroits où les chefs d'entreprise se rencontrent souvent (certains restaurants par exemple).

Et le journal en ligne ?

Depuis la refonte du site internet www.le-periscope.info et les progrès que nous avons réalisés dans la mise en ligne de nos articles, vous fréquentez de plus en plus le site du journal et cela nous réjouit. Tous les jours, plus de 500 pages sont vues (en moyenne 16 000 par mois), ce qui est performant pour un média

ciblé, local et B to B. Tous les jours ou presque, nous allons sur le terrain et publions les faits et gestes des entreprises qui nous informent, en plus des reportages en entreprise.

Qu'est-ce qui est gratuit, qu'est-ce qui est payant ?

Nous travaillons comme toute rédaction en toute liberté, en choisissant nos articles selon les entreprises, secteurs géographiques du Sud-Alsace, en choisissant des sujets encore peu explorés ou des thématiques pour nos dossiers. Bien entendu, nous sommes aussi attentifs aux demandes des entreprises et stockons des sujets qui seront traités en ligne ou dans une édition ultérieure. Un article payant, c'est un publi-reportage. Toutes les publicités sont payantes, ce sont elles qui financent le journal. On peut aussi passer des publicités en ligne ou commander des prestations B to B : création de web TV en marque blanche, accompagnement des événements d'entreprises.

Qui finance le journal ?

Le Périscopes est une création privée ex-nihilo, avec un sens de l'intérêt général poussé. Gratuit pour le public, tout comme les articles publiés en ligne ou les Apériscopes, il est financé à 100% par la publicité, sous toutes ses formes : bannières web, publi-reportages ou publicités dans le journal papier, sans oublier les sponsors de nos Apériscopes. Les entreprises représentent 80% des annonceurs, les institutions publiques environ 20%.

Quels sont les projets du journal ?

Qu'il y ait un Périscopes dans tous les bassins économiques du pays, soit environ 500 éditions en France, pour créer du lien, favoriser le business et que l'information circule ! Mais pour l'instant, le Périscopes sud-alsacien est un modèle unique, avec une équipe de professionnels (Béatrice, Pierre-Alain et Magali)... un ovni dans la presse d'entreprise, un réseau social B to B aussi, et qui entend bien le rester.

Un grand merci à nos annonceurs, partenaires, lecteurs et amis.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Ci-contre, de haut en bas

- Journal papier, depuis mars 2009
- Apériscopes Audi, 2015
- Naissance de la Web TV, 2016
- Apériscopes Henner, 2011
- L'équipe en 2013
- Voiture signalétique 2014
- Le Sundgoscope, 2014-2015
- Jean Rottner à Entreprises et Médias d'Alsace, 2010
- L'équipe en 2016

Personnes présentes sur la photo de une :

Charles Plaisant, Directeur administratif - associé
Charles.plaisant@le-periscope.info

Béatrice Fauroux, Rédactrice en chef
Beatrice.fauroux@le-periscope.info

Jean-Claude Reinharth, Chargé de distribution

Magali Santulli, Journaliste multi-médias
magali-santulli@le-periscope.info

Anthony Hernu, Directeur commercial - associé
Anthony.hernu@le-periscope.info

Absent de la photo :

Pierre-Alain, Président et journaliste
pierre.alain@le-periscope.info

Suivre le Périscopes :

- www.le-periscope.info
- [journal.le.periscope](https://www.facebook.com/journal.le.periscope)
- [Circuit CourtAlsace](https://www.facebook.com/CircuitCourtAlsace)
- [Journal le Périscopes](https://www.youtube.com/channel/UC...)





Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

NOUVEAU

it ILTRIDENTE

Cuisine italienne authentique
Produits frais

Le Trident
32 rue Paul Cézanne, 68200 Mulhouse
03 89 53 99 99 - iltridente.fr
Du lundi au vendredi de 11h45 à 14h et de 18h45 à 22h

EDITO

Non, il ne s'agit pas de le nier, elle est bien là, cette crise ! Elle nous oblige à faire preuve d'adaptation, parfois douloureuse, mais elle nous stimule, elle peut nous rendre plus inventifs, plus créatifs, plus entreprenants... Et même si Mulhouse n'est pas dans la meilleure des postures, nous sommes ici quatre entrepreneurs à nous mobiliser via Le Périscopie, pour mettre en valeur les initiatives, réalisations et projets des quelque 600 entreprises du croissant économique ouest mulhousien. Certains l'appellent même le croissant fertile. Ces entreprises, dont beaucoup évoluent sur des marchés nationaux, voire internationaux, inventent des produits exclusifs et possèdent un savoir-faire reconnu, nous souhaitons les mettre en lumière, et pourquoi pas, en réseau.

Contribuer à nouer des liens amicaux ou d'affaires, valoriser un territoire, démontrer qu'en temps de crise nous préférons aller de l'avant plutôt que de raser les murs : c'est tout l'esprit du Périscopie.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 3 Clever'Hom
- 4 Alsace Construction / Innovalys
- 5 Maisons Brand
- 6 PPF / Kübler
- 7 Sigvaris / Weber Kress Industries
- 8 Raphaëlle Baut
- 9 La famille Klein
- 10 Zaegel / Vlym
- 11 Imprimerie centrale Mulhouse / Clarem
- 12 Broglé Mobilier / Husky
- 13 m2A
- 14 Une Pluie d'Étoiles
- 15 Ferme Koehl

Dossier Construction de maisons

Clever'Hom : créateur de zones de vie

Lancé en 2011, Clever'Hom est un promoteur immobilier local implanté à la Cité de l'Habitat à Lutterbach. Il est spécialisé dans la création de lotissements complets, composés de maisons individuelles ou jumelées en ossature bois avec leurs abords et leur voirie. En 2018, l'entreprise a vendu 62 maisons, son record.

Devenir un leader dans le Haut-Rhin

« L'entreprise Clever'Hom, qui emploie 13 salariés, a été créée dans l'optique de rendre l'achat d'une maison accessible au plus grand nombre », explique Laura Derendinger, commerciale et chargée de communication. Les maisons Clever'hom à ossature bois sont systématiquement vendues avec un garage, une place de parking privative et un jardin engazonné, arboré et clôturé. « Nous proposons des maisons fonctionnelles au design contemporain, clé en main ou prêtes à décorer selon le choix du client ». 2018 aura été une année record pour l'entreprise. « Nous avons vendu 62 maisons ». Clever'Hom intervient principalement dans la couronne mulhousienne et dans le Sud-Alsace. « L'année passée, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros. Notre ambition est de devenir leader dans le Haut-Rhin de la construction de zones de vie avec des maisons en ossature bois ». Clever'Hom réalise auprès de ses clients des enquêtes de satisfaction. « Ceci afin de pouvoir améliorer toujours plus nos services et nos produits ».

Créateurs de quartiers

Les programmes immobiliers de Clever'Hom - ficelés de A à Z avant le début des travaux - se veulent à taille humaine. « Cela peut aller



Laura Derendinger

de quelques maisons à une quinzaine selon la configuration du terrain ». La méthode de construction des maisons, reposant sur le choix du bois et sur l'industrialisation d'un grand nombre de composantes, permet des travaux rapides, précis et soignés, ainsi que des chantiers propres et secs. « Afin de rester le seul interlocuteur, nous prenons en charge chaque étape : dépôt du permis de construire, gestion du planning avec les différents corps de métier sur le chantier, aménagement de la voirie du quartier, etc. ». Pour le gros-œuvre, Clever'Hom sous-traite avec des artisans locaux. « Nous travaillons toujours avec les mêmes, pour une question de confiance et de compétence ».

Des maisons plus accessibles

Si le bois est une matière première plus chère, une structure en bois pèse un tiers de moins

qu'une structure acier et jusqu'à 18 fois moins qu'une structure en béton. Conséquences : une baisse des coûts de transport et une construction plus rapide. « Nous pouvons ainsi pratiquer des tarifs compétitifs, accessibles aux primo-accédants ou aux personnes seules ». Écologique et économique, la maison en ossature bois répond aux préoccupations actuelles. Elle présente de nombreux avantages : respectueuse de l'environnement, solide et durable dans le temps. Le bois est par ailleurs un excellent isolant thermique et acoustique. Un habitat qui se traduit aussi par des lotissements plus conformes au développement durable.

Magali Santulli

Clever'Hom
1 rue de Thann, Lutterbach
03 89 50 61 30
clever-hom.fr



PROCHAIN APÉRISCOPE LE MERCREDI 27 FÉVRIER À PARTIR DE 18H30 À



L'ED&N vous invite à Sausheim pour un Apériscopie. L'occasion de se plonger dans l'univers et les coulisses de cette salle de spectacles ancrée depuis 10 ans dans le paysage local. Découvrez les différents services proposés par l'ED&N aux professionnels.

Inscrivez-vous sur **le-periscope.info**

Alsace Construction : constructeur de maisons depuis 40 ans

Implantée à Vieux-Thann, Alsace Construction se spécialise dans la construction de maisons individuelles. Depuis sa création, l'entreprise a fait sortir de terre plus de 2 000 maisons.

Des maisons sur mesure

Le savoir-faire d'Alsace Construction lui a permis de devenir un acteur local reconnu. L'entreprise intervient dans le Haut-Rhin et sur le Territoire de Belfort. « Nous sommes capables de proposer des petites maisons comme des villas, indique le dirigeant Pascal Herth. Nos maisons peuvent être traditionnelles ou contemporaines ». Si l'entreprise propose des maisons sur plan, la quasi-totalité des constructions est dessinée sur mesure. « Nous suivons le cahier des charges défini par le client selon ses besoins. Nous construisons des maisons essentiellement pour des particuliers ». L'entreprise construit entre 30 et 40 maisons chaque année et réalise un chiffre d'affaires annuel d'un peu plus de 5 millions d'euros.

Collaboration avec des artisans locaux

Alsace Construction compte sept collaborateurs. « Nous avons un service commercial, un service technique et un conducteur de travaux qui suit le déroulé du chantier. Nous avons en parallèle un service administratif. Nos salariés ont souvent entre 10 et 15 ans d'expérience dans le métier ». L'entreprise prend en main toutes les étapes de construction. « Nous pouvons accompagner

si besoin le client dans sa recherche de terrain. Nous proposons gratuitement un avant-projet. Notre bureau d'études élabore des plans, puis nous chiffrons le projet, déposons le permis de construire, etc. Pour la construction, nous traitons avec des artisans locaux, partenaires de longue date ». En 40 ans, l'entreprise a su se moderniser, innover et évoluer avec les nouvelles attentes de ses clients.

Respect de l'environnement

Les maisons d'Alsace Construction sont toutes certifiées NF Habitat HQE (Haute Qualité Environnementale), ce qui repose sur quatre engagements : management responsable relatif à l'organisation du maître d'ouvrage, qualité de vie, respect de l'environnement et performance économique. « C'est une certification contraignante, avec des contrôles réguliers, mais je souhaite la préserver, car elle offre des garanties à nos clients. C'est également un gage de qualité de notre travail et de celui de nos partenaires. Lors de la revente, cette certification augmente en moyenne de 10% la valeur de la maison ». Au fil des ans, l'entreprise a acquis une belle réputation. « Nos clients viennent souvent grâce au bouche à oreilles et sur recommandation ».



Pascal Herth

Maintenir le cap en 2019

Les clients d'Alsace Construction sont protégés par un Contrat de Construction de Maison Individuelle. « Nous leur offrons ainsi des garanties de livraison, de prix et de délais ». Depuis qu'il a racheté l'entreprise en 2006, Pascal Herth travaille à améliorer sans cesse la

qualité de ses maisons. « Nous cherchons aussi à faire progresser toujours plus la profession pour améliorer les conditions de travail sur chantier ». En 2019, il souhaite maintenir le cap engagé par l'entreprise. « En 2018, une baisse nationale de la construction de maisons a été enregistrée. 2019 est sur la même tendance. Notre objectif est de continuer à construire, cette année encore, au moins une trentaine de maisons. Nous préférons la qualité à la quantité ».

Magali Santulli

Alsace Construction

5 rue Guy de Place, Vieux-Thann
03 89 37 80 35
www.alsace-construction.fr



Innovalys : des maisons passives et à énergie positive

Depuis 2012, Innovalys est un bureau d'études qui construit des maisons passives et à énergie positive. Des produits de haut standing que l'entreprise souhaite aujourd'hui démocratiser.

Utilisation de la technologie Macc3

Basée à Wittenheim, Innovalys conçoit des maisons individuelles personnalisées et collabore avec tout un réseau de partenaires locaux. « Nos maisons à l'architecture contemporaine sont à la fois économiques et écologiques », explique la directrice Valérie Bindler. L'entreprise a recours à un système constructif innovant. « Pour nos façades, nous utilisons la technologie Macc3. Un manteau isolant et étanche de 30 cm d'épaisseur isole la maison de l'extérieur. Ces murs en béton sont étanches à l'air et sans ponts thermiques. Ils conservent la chaleur en hiver et la fraîcheur et été, permettant un réel confort de vie ». Les murs sont préfabriqués industriellement en usine par les partenaires d'Innovalys. « Les réseaux et le système de chauffage sont déjà intégrés. Sur le chantier, il n'y a plus qu'à assembler les murs, ce qui permet des constructions très rapides ne générant aucun déchet. Les conditions de travail sont grandement facilitées ».

Des locaux pour les professionnels

Soit les travaux sont effectués par les partenaires d'Innovalys, soit le client peut les réaliser lui-même. Les maisons sont équipées de panneaux

photovoltaïques et de grandes baies vitrées. « Les occupants profitent ainsi des apports solaires qui sont excellents pour la santé. Nous avons également une autre technologie qui nous est propre. Il s'agit d'une ventilation double flux qui permet d'obtenir un intérieur sain ». Outre les maisons, Innovalys est capable de construire de petits immeubles ou des locaux professionnels. Composée de quatre collaborateurs, l'entreprise intervient essentiellement dans le Haut-Rhin. « Nous construisons aussi dans le reste de la France de manière ponctuelle. Nous nous chargeons de dessiner les plans de la maison, déposer le permis de construire, suivre l'avancée du chantier, etc. Nous pouvons mettre les clients en relation avec nos partenaires fonciers s'ils sont à la recherche d'un terrain ».

Des maisons pour les primo-accédants

Innovalys a déjà construit quelques dizaines de maisons. « Nos technologies coûtant cher, nos maisons se situent encore sur un marché haut-de-gamme. Mais nous sommes en train de développer des modèles pour les primo-accédants, plus petits et standardisés, prêts à décorer. Cela nous permet de pratiquer des tarifs plus abordables ». Outre le développement durable, l'entreprise a aussi



Valérie Bindler (au centre) entourée d'une partie de son équipe

des préoccupations sociales. « Nous estimons que tout le monde a droit à un logement de qualité. Le marché des primo-accédants est un marché porteur ». Innovalys travaille aussi sur des maisons clé en main adaptées aux seniors. « D'ici cinq ans, notre objectif est de construire entre 50 et 100 maisons par an. Car ce type de maison va être de plus en plus demandé. Nous sommes aussi en train de monter des projets avec

de nouveaux partenaires fonciers pour réaliser des lotissements ».

Magali Santulli

Innovalys

15 rue de la Charente, Wittenheim
03 89 57 10 10
inno-valys.fr



Maisons Brand : maisons individuelles sur mesure

Constructeur de maisons individuelles fondé en 1995, Maisons Brand possède quatre agences en Alsace et en Franche-Comté. La société propose à ses clients des projets clé en main et sur mesure.

Trente collaborateurs

Historiquement implantée à Colmar, Maisons Brand est une société immobilière familiale qui possède également des agences à Belfort, Entzheim et Mulhouse. « Notre agence mulhousienne a été créée il y a six ans, indique Sandrine Modry, Directrice Commerciale. L'entreprise compte une trentaine de collaborateurs, dont deux commerciaux et un technicien à Mulhouse ». Les collaborateurs de Maisons Brand conseillent et accompagnent les clients dans leur projet de A à Z. « Nous nous occupons de la recherche du terrain, puis nos commerciaux offrent au prospect une solution maison, terrain et financement. Nos services techniques, eux, réalisent un suivi de chantier jusqu'à la remise des clés ».

120 maisons livrées chaque année

Maisons Brand possède un bureau d'études à Colmar. « Nous avons un catalogue de base avec des modèles de maisons, mais nous ne réalisons quasiment que de la construction sur mesure, en fonction des besoins et du budget du client, ainsi que de la typologie du terrain ».

La société immobilière vend essentiellement des maisons pour des particuliers souhaitant y habiter. « Nous construisons parfois des biens pour des investisseurs. Nous pouvons aussi travailler avec des professionnels. Nous avons par exemple récemment livré un cabinet pour un kinésithérapeute ». La zone de chalandise de Maisons Brand s'étend de Wissembourg à Montbéliard. Environ 120 maisons sont livrées chaque année.

Collaboration avec des artisans locaux

Depuis 2008, Maisons Brand est rattachée au groupe Maison France Confort, « mais nous gardons une gestion locale et autonome ». La société, entrée en bourse en 2008, réalise plus de 16 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Nous nous attachons à être à l'écoute, proches et réactifs. Nous avons su nous renouveler et nous adapter aux tendances du marché. Nous avons suivi l'évolution des technologies ». Maisons Brand travaille uniquement avec des artisans locaux. « Beaucoup d'entre eux sont des partenaires de longue date en qui nous



Sandrine Modry (2^{ème} en partant de la gauche) entourée de son équipe mulhousienne et d'une gestionnaire du groupe

avons confiance ». Alors que la construction de maisons a baissé de 15% au niveau national

l'année dernière, la société enregistre une baisse de 5%. « L'entreprise se porte donc bien ».

Magali Santulli



Maisons Brand
62 rue Jacques Mugnier, Mulhouse
03 67 26 06 53
www.maisonsbrand.fr

EDN PRÉSENTE EDN'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 EDN

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

PPF : fournisseur de flexibles et accessoires

PPF à Wittelsheim est une entreprise familiale depuis plus de 30 ans. Elle est spécialisée dans le commerce de gros de fournitures industrielles essentiellement dédiées au transfert de fluides.



Angélique Schmitt (à gauche) avec l'équipe de PPF

Une PME flexible

« PPF a été fondée par mon grand-père en 1985 », raconte Angélique Schmitt. Représentante de la troisième génération, elle travaille aujourd'hui dans les bureaux de l'entreprise aux côtés de sa mère. « Ma mère co-dirige la société avec ma marraine. Mon père, lui, est soudeur dans nos ateliers. Nous sommes une petite PME, ce qui nous permet une grande flexibilité avec nos clients ». L'entreprise compte onze collaborateurs et embauche régulièrement des apprentis. Elle commercialise une large gamme d'accessoires destinés aux domaines de la conduction de fluides, des roues et roulettes, de l'hydraulique, de la robinetterie et de l'air comprimé. « Nous possédons un stock permanent, afin de répondre rapidement aux commandes de nos clients ». Les fournisseurs de PPF sont essentiellement français ou européens. « Nos équipiers sont qualifiés et possèdent d'importantes compétences techniques, mais aussi humaines. Car ici, l'Humain est au centre de notre culture d'entreprise ».

Petites et grandes séries sur mesure

L'entreprise possède 400 m² de locaux. Dans les ateliers, les techniciens réalisent rapidement des flexibles hydrauliques sur mesure. L'entreprise est équipée de deux sertisseuses. « Pour être efficaces, nous stockons en permanence plus

de 1 000 mètres de tuyaux flexibles ». Les soudeurs certifiés TIG confectionnent à façon des flexibles onduleux revêtus de tresse inox. « Nous confectionnons les flexibles aux dimensions et avec les raccords choisis par le client. Nous proposons 700 références d'embouts et de raccords en inox et en acier ». PPF peut répondre à des demandes en petites ou grandes séries. « Nos clients sont essentiellement des industries dans les domaines de la chimie ou encore de l'agroalimentaire. Ils sont surtout locaux, mais depuis quelques années, les demandes émanent de toute la France ».

Se différencier par la technicité

PPF n'a pas souhaité grandir trop rapidement pour maîtriser sa croissance. « Nos clients nous sont fidèles. Certains se fournissent chez nous depuis nos débuts ». Le bureau d'études s'emploie à définir avec les clients les produits correspondant le mieux à leurs besoins. Depuis deux ans, l'entreprise est équipée d'un banc de test. « Il s'agit de mettre à l'épreuve la résistance de nos réalisations. Nous vérifions la tenue à la pression. Nous fournissons un certificat sur la qualité et la fiabilité de nos produits ». PPF assure, si besoin, le SAV. « Nous nous différencions par notre technicité. Par exemple, nous proposons des flexibles en inox à nos clients qui ne durent pas dans le temps. Aujourd'hui, nous développons une solution pour des produits très corrosifs en milieu acide ». L'entreprise a réalisé en 2017 son meilleur chiffre d'affaires de 2,7 millions d'euros.

Magali Santulli

PPF

1 rue de Belgique, Wittelsheim
03 89 55 11 55
www.ppflexible.com



Le banc de test

Kübler : compteurs-afficheurs, capteurs et transmission

Implantée à Wittelsheim, Fritz Kübler Sàrl est une filiale du groupe Kübler en Allemagne, présent à l'échelle mondiale. Le groupe conçoit et fabrique des capteurs de position et de mouvement, des solutions de transmission de signaux et des appareils de traitement de signaux.



Muriel Weiss et Andrea Ermacora

Une première filiale étrangère dans le Haut-Rhin

La première filiale étrangère de Kübler à voir le jour est la française. Il s'agit d'une filiale commerciale qui s'implante en 1997 à Wittenheim - avant de déménager à Wittelsheim en 2013. « Le marché français est important », indique Andrea Ermacora, co-gérant de Fritz Kübler Sàrl avec Muriel Weiss. « Il s'agissait donc de s'en rapprocher et d'avoir une équipe commerciale sur place, afin de servir les sociétés avec des interlocuteurs français. Nos bureaux ont l'avantage de se situer à moins de deux heures de route de la maison-mère. Cette proximité nous permet de rencontrer fréquemment les équipes techniques et commerciales pour le suivi de projets ». La filiale française compte sept collaborateurs qui seront rejoints par une personne supplémentaire en 2019.

Un dialogue permanent avec le client

Fritz Kübler Sàrl réalise un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros. « Notre filiale est le support pour les clients français. Nous mettons en œuvre toute une série de services : marketing, vente, conseil, suivi des offres, des commandes et des projets,

aide à la définition des produits et à leur mise en service, retours, analyses, etc. Nous trouvons avec le client des solutions adaptées à chaque application ». Kübler fabrique sur commande des produits personnalisés pour répondre aux différents besoins spécifiques, en petites ou grandes séries. La filiale française peut également s'appuyer sur les experts du service ingénieur-application en France et au sein du groupe.

Une société en croissance constante

Kübler est flexible dans ses délais de livraison. « Le groupe respecte les échéances sur lesquelles il s'engage. Tous les produits sont testés, puis envoyés aux clients directement depuis la maison-mère. Si nécessaire, Kübler est notamment capable de fabriquer certaines références de produits en 24 heures ». La remise en question permanente et la rigueur ont permis à Fritz Kübler Sàrl de séduire et de fidéliser de nombreux clients. En 2019, la filiale vise une nouvelle croissance de son chiffre d'affaires.

Magali Santulli

Fritz Kübler Sàrl

2 rue de Grande-Bretagne, Wittelsheim
03 89 53 45 45
www.kuebler.com

Un process de fabrication entièrement maîtrisé

Depuis 1960, Kübler se spécialise dans la conception et la fabrication de trois familles de produits : capteurs de position et de mouvement (codeurs rotatifs, capteurs sans roulement, mesures linéaires, inclinomètres), solutions de transmission de signaux (collecteurs tournants, modules de transmission par fibre optique, convertisseurs, répartiteurs de signaux) et appareils de traitement de signaux (compteurs, afficheurs et modules de sécurité). Ces produits sont destinés à de nombreux marchés : automation, mobile, motorisation, solaire, ascenseurs, industrie lourde, emballage / embouteillage, grues / levage, éolien ... Afin de maîtriser entièrement son process de fabrication, le groupe confectionne ses propres outils de production. Kübler compte 500 collaborateurs à travers le monde et réalise un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros. Le groupe possède trois centres de R&D en Allemagne et quatre centres de production - deux en Allemagne, un en Inde et un aux États-Unis.

Dites «Où» à nos solutions acoustiques !

- Dalle acoustique
- Cloison amovible
- Séparations de bureau
- Plafond tendu
- Toile tendue...

SOLUTEX
SOLUTIONS TEXTILES

Zone d'activités - 4 rue des Cailles - RUELISHEIM (68)
Tél : 03 89 31 76 31 - solutex@solutions-textiles.com
solutions-textiles.com

Votre expert en courtage en crédit(s)
N°1 régional avec 10 agences

- Prêts immobiliers
- Prêts professionnels
- Regroupement de crédits
- Assurances de prêts

Confiance **Conseil** **Suivi**

masolutioncredit.fr
IMMOBILIER - PROFESSIONNEL - REGROUPEMENT

10 Avenue Auguste Wicky - MULHOUSE
03 89 46 15 97

MASOLUTION CREDIT SAS est immatriculée au registre de l'ORIAS sous le n°27002954. Elle est soumise en opérations de banque et services de paiement, sous le contrôle de l'ACPR. La Place de Budapest, 75436 PARIS (www.acpr.banque-france.fr). L'ORIAS vous informe et doit être remboursé, vérifiez sous l'aspect de remboursement avant de vous engager. Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.

Sigvaris : le textile de compression Made in France

Spécialisé dans les bas de compression, le groupe suisse Sigvaris est présent partout dans le monde via différents sites de production et de distribution. En France, il possède deux sites industriels dans la Loire et dans le Haut-Rhin, à Huningue.



Marie-Josée Frey

23 000 produits expédiés quotidiennement

« Le gros de nos produits Made in France est confectionné à Saint-Just-Saint-Rambert où 22 000 bas sortent des ateliers chaque jour, explique Marie-Josée Frey, responsable des Ressources Humaines et directrice du site alsacien. Les produits nous sont ensuite envoyés. Car notre activité est surtout dédiée à la logistique ». Le site d'Huningue gère le packaging et de la distribution des textiles. « 23 000 produits sont expédiés chaque jour vers l'Espagne, le Portugal, le Maghreb ou l'Afrique subsaharienne ». Le site d'Huningue possède une petite unité de production équipée d'une quinzaine de métiers à tricoter. 6 000 bas y sont fabriqués chaque année.

Un cahier des charges strict

Sigvaris travaille avec 18 000 pharmacies en France, des magasins de matériel médical, des grossistes et des hôpitaux. « Les bas de compression sont remboursés par la Sécurité Sociale, ce qui nous oblige à suivre un cahier des charges très strict ». Entre les bas, les collants ou les chaussettes, le groupe possède 3 500 références de produits de compression. « Nous accordons une importance particulière à l'esthétique, afin d'inciter les personnes souffrant d'insuffisance veineuse à les porter. L'objectif est que les patients se soignent en se faisant plaisir. Nous confectionnons donc des produits haut-de-gamme, déclinés dans un vaste choix de textures, de motifs et de couleurs ».

Plusieurs marchés de niche

L'entreprise réalise encore certaines étapes de confection de ses textiles à la main. Pour ses matières premières, elle se fournit entre autres en France pour la dentelle et le lin, en Asie pour

les fils ou en Égypte pour le coton. « Nous avons, à Huningue, un atelier de retouche et de sur-mesure pour les morphologies complexes ou les pathologies lourdes ». Afin de diversifier sa cible, Sigvaris s'est lancée dans des produits dédiés au bien-être. « Nous proposons des bas pour les voyages en avion ou le sport. Nous proposons aussi des bas pour les femmes enceintes ou bien des leggings pour celles qui veulent retrouver rapidement la ligne après leur grossesse ».

170 collaborateurs à Huningue

Sigvaris emploie 170 collaborateurs à Huningue, dont une dizaine de couturières. « Nous formons notre personnel en interne, car il est de plus en plus difficile de trouver des personnes qualifiées sur certains postes ». Le site alsacien est également en charge de la relation-clients. « Notre plateforme téléphonique reçoit plus de 300 000 appels chaque année ». Sigvaris France possède 40% de parts de marché national. « Nous sommes capables d'une grande réactivité, qu'il s'agisse de la livraison ou de la fabrication sur mesure ». Dans un secteur où la concurrence est rude, Sigvaris a su démarquer grâce à son innovation constante.

Le groupe Sigvaris réalise un chiffre d'affaires de 108 millions d'euros en France et 220 millions dans le monde.

Magali Santulli

Sigvaris

5 rue du Rhin, Huningue
03 89 70 24 00
www.sigvaris.com/france/fr-fr

Weber Kress Industries continue son développement

Fondée en 1997, Weber Kress Industries à Sausheim est une entreprise familiale qui se spécialise dans le domaine de l'électricité industrielle. L'entreprise continue sa progression entre aggrandissement, recrutements et nouvelle certification.



Felisberto Martins (à gauche) et son fils, Johan

Installations en France et dans le monde entier

Weber Kress Industries conçoit et fabrique des tableaux, armoires et coffrets électriques pour les constructeurs de machines. « Nous sous-traitons auprès de nos partenaires l'installation et l'équipement des machines industrielles », expliquent Felisberto Martins, fondateur de la société, et son fils, Johan. « Nous câblons dans nos ateliers des armoires et coffrets électriques pour les constructeurs de machines et câblons leurs équipements dans leurs ateliers. Nous les accompagnons aussi chez leurs clients dans le monde entier ».

Des recrutements en vue

Si les partenaires constructeurs de l'entreprise se situent essentiellement dans le Haut-Rhin, Weber Kress Industries peut donc être amenée à se déplacer pour ses clients en Amérique, Asie, Moyen-Orient, Afrique etc. « Nos prix compétitifs, le respect des délais et la qualité des réalisations sont nos véritables points forts ». Aujourd'hui, Weber Kress Industries compte 27 collaborateurs, tous formés en interne. « Nous recrutons des intérimaires lorsqu'il y a des pics d'activité et nous initions plusieurs apprentis par an. Sur ces cinq dernières années, nous avons embauché dix personnes, et d'autres recrutements sont à prévoir ».

Agrandissement des locaux

La taille de l'entreprise lui permet souplesse et réactivité. Son chiffre d'affaires se situe en moyenne entre 2 et 2,5 millions d'euros selon les années. Pour faire face à son développement, Weber Kress Industries a agrandi ses locaux en 2014 avec 250 m² de surface supplémentaire. « Nous avons davantage de place pour le

stockage. Mais dans nos bureaux, nous sommes encore à l'étroit. Nous possédons pour l'heure 600 m² de locaux, en attendant l'opportunité de nous agrandir à nouveau ».

Développer les projets clé en main

Souhaitant faire évoluer son métier, Weber Kress Industries développe depuis quelques années, avec son bureau d'études, sa branche engineering. « Nous ne voulons plus nous contenter de faire uniquement de la sous-traitance. Nous voulons être en mesure de proposer une offre plus globale avec des projets clé en main. A partir de données mécaniques, nous pouvons dessiner un schéma électrique, réaliser le câblage, programmer les machines industrielles, effectuer l'installation et la mise en route sur site, procéder à des tests et assurer la maintenance ».

Certification UL

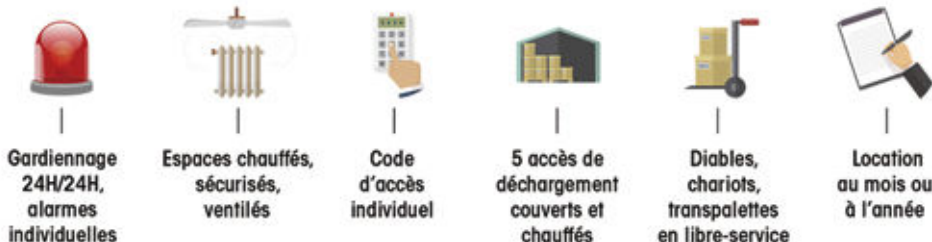
Depuis 2017, Weber Kress Industrie est le premier tableautier du Grand Est certifié UL508A. « Cette désignation nous permet d'auto-certifier qu'une armoire électrique sortant de nos ateliers est bien conforme à la norme américaine et canadienne. Pour un constructeur de machines souhaitant exporter vers l'Amérique du Nord, c'est un réel avantage, puisqu'il est sûr que son armoire est 100% en accord avec les normes locales ». Seules une dizaine d'entreprises en France possèdent cette certification, un avantage concurrentiel certain pour Weber Kress Industries.

Magali Santulli

Weber Kress Industries

4 rue de l'Artois, Sausheim
03 89 61 97 33
weberkress-industries.com

EXTRA STOCKAGE
Location de Box et Garde Meubles



03 89 311 811 extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach



Votre restaurant au Parc des Collines

Amici & Co

ouvert du lundi au vendredi
de 11h45 à 14h

61 rue Jacques Mugnier - Mulhouse

03 89 43 35 71

contact@amicico.fr - amici&co

www.amici-restaurant.fr

**Privatisation de la salle
pour tous vos événements**

Raphaëlle Baut : sites web et communication digitale

Création de sites internet, communication sur le web, marketing digital, conseil, formation... Depuis 15 ans, Raphaëlle Baut propose ses services aux TPE/PME et professionnels indépendants.

Rendre le client autonome

Raphaëlle Baut travaille depuis son domicile à Soppe-le-Haut. « J'ai longtemps exercé ce service en complément d'autres activités. Depuis un peu plus de deux ans, j'arrive à en vivre ». Elle pratique la création et refonte de sites internet. « Je crée des sites vitrines sur une base CMS Wordpress. C'est un outil malléable et simple d'utilisation, afin de rendre mes clients autonomes dans l'alimentation de leur site ». Raphaëlle Baut crée également des sites dédiés au e-commerce. Elle utilise pour cela des logiciels comme Prestashop ou Wordpress avec agrégation de plugins. Chaque site est personnalisé en fonction des besoins spécifiques. « C'est un travail qu'on peut véritablement qualifier d'artisanal ».

Développer la communication digitale

« Je peux mettre à jour le site des clients s'ils n'ont pas le temps de le faire eux-mêmes ou s'ils ne se sentent pas à l'aise ». Raphaëlle Baut les accompagne également dans leur communication digitale. « Le but est de faire vivre le site internet, de générer du contenu pour y créer du trafic : alimentation de la rubrique d'actualités, communication sur une réalisation particulière, etc. Nous cibons ensuite les réseaux sociaux adaptés pour partager les actualités du site et étendre la visibilité ». Raphaëlle Baut accompagne ses clients pour appliquer les bases du référencement SEO, afin de bien positionner leurs sites internet sur le web.

Des projets à taille humaine

Raphaëlle Baut propose aussi du conseil et de la formation. « Je suis agréementée centre de formation pour tout ce qui concerne les réseaux sociaux et la communication digitale. Je peux



Raphaëlle Baut

me déplacer chez mes clients pour y délivrer des formations sur mesure ». Raphaëlle Baut tient à garder un lien de proximité avec sa clientèle et préfère privilégier la qualité et la quantité. « Je ne sélectionne que des projets à taille humaine. Comme je suis seule, je ne veux pas imposer de délais trop longs à mes clients et je ne veux pas être amenée à faire de la sous-traitance. Je reste ainsi la seule référente ».

Une veille sur le web

Les clients de Raphaëlle Baut proviennent de secteurs d'activités variés. « 90% d'entre eux me contactent grâce au bouche à oreilles. Ils se

situent dans un rayon du Luxembourg à Paris en passant par Lyon et Genève ». Elle adapte ses offres à la taille de chaque entreprise. « Même avec un petit budget, j'assure à mon client une présence et visibilité sur le web. Pour la création de sites, je propose des forfaits avec une base et qui s'adaptent ensuite à chaque besoin. Pour le conseil ou des mises à jour ultérieures, je propose des packs-temps ». Le web et les technologies évoluant vite, Raphaëlle Baut effectue une veille permanente pour pouvoir ensuite adapter ses prestations.

Magali Santulli

Raphaëlle Baut
8 rue de Belfort, Soppe-le-Haut
www.raphaelle-baut.fr
06 84 19 14 08

Références :
www.techfirm.ch
www.mon-spa.net

Natalia,
interimiste Working Spirit
et ambassadrice du travail
bien fait depuis toujours.

La marque du travail bien fait !

WS Working Spirit
INTERIM & RECRUTEMENT
working-spirit.fr

Adresse 5 Porte de Bâle • MULHOUSE • 03 89 51 29 89

DEPUIS PLUS DE 55 ANS, LES ASSOCIATIONS SINCLAIR
FACILITENT L'INSERTION SOCIALE ET PROFESSIONNELLE
DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

SOUTENEZ-NOUS
en faisant appel à nos services !

Entreprise adaptée
«Les Ateliers Sinclair» :

- Propreté
- Espaces verts
- Prestation de services en entreprises et collectivités

ESAT :

- Blanchisserie
- Restauration, activité traiteur et location de salles
- Sous-traitance et conditionnement

Sinclair

contact@sinclair.asso.fr - ☎ 03 89 45 88 06
2 avenue du Maréchal Joffre - MULHOUSE - www.sinclair.asso.fr



**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

Six générations au service du meuble et de la décoration d'excellence



Bertrand Klein

La Maison Klein-Albert possède plus de 150 ans d'expérience dans le domaine du meuble ancien, puis contemporain avec l'enseigne Quartz. Aujourd'hui, le groupe axe en partie son développement sur le conseil et l'agencement de mobilier haut de gamme en milieu professionnel. Récit d'une trajectoire exemplaire.

Le meuble, expertise de l'entreprise

L'exigence du beau, c'est sans doute ce qui caractérise une maison implantée à Mulhouse depuis 1865 par l'arrière-arrière grand-père de Bertrand Klein, Auguste Albert, alors ébéniste et fabricant de meubles. « Il s'agissait de créations, souvent sur mesure, mais aussi des copies de pièces réalisées dans un atelier qui comptait encore 15 ébénistes lorsque j'ai repris l'entreprise plus de 100 ans plus tard ! », explique Bertrand Klein. La culture du mobilier est presque inscrite dans l'ADN de cette famille. A 17 ans à peine, Bertrand Klein était déjà un tout jeune antiquaire dans le Sundgau le week-end, ce qui lui a permis de peaufiner sa culture du mobilier alsacien. Devenu antiquaire, expert auprès de la CNES (Chambre Nationale des Experts Spécialisés en Objets d'Art et de Collection), il est également expert inscrit à la Cour d'Appel de Colmar.

Au sein du groupe actuel, le travail de l'atelier qui emploie 5 personnes représente encore près de 20% de l'activité, essentiellement en restauration de meubles ou agencement. Quant au magasin d'antiquités, il est tenu par Pascale Klein, épouse de Bertrand, et témoigne de la fidélité de l'enseigne aux meubles et aux arts décoratifs traditionnels, sélectionnés avec soin.

Tandis que Klein-Albert faisait de plus en plus de place, même dans son siège historique, aux belles marques de design de mobilier français ou italien, une partie grandissante de la clientèle s'évadait hors du centre-ville. « Avec la perspective des travaux du Tram mulhousien durant trois ans, qui allaient compliquer l'accès des livreurs et des clients, nous avons franchi le pas et construit un magasin à Wittenheim, pour préserver notre activité ». En quatre ans d'expérience et d'observation, le bilan était fait, et Bertrand Klein décidait de rapatrier l'ensemble des activités au centre-ville. Ceci fut permis grâce à un aménagement de la rue des Tanneurs avec de larges trottoirs dallés en conservant l'accès véhicule des livreurs et des clients : « Compte tenu de l'importance historique et en termes d'image de notre maison, nous avons pu dialoguer avec la Ville, ce qui fut déterminant pour la suite ! ». La suite, ce fut un important chantier de rénovation du grand magasin de vente historique, qui accueille depuis 10 ans ses marques iconiques dans un cadre prestigieux.

De plain-pied dans le monde de l'entreprise

Durant ces années, l'entreprise a développé le conseil au client, grâce à quatre architectes

« J'ai toujours cru dans le potentiel commercial du centre-ville de Mulhouse »

Bertrand Klein

Le design depuis 40 ans

Fin des années 70, les intérieurs ont fait leur révolution, et les foyers ont peu à peu découvert le meuble contemporain. Bertrand Klein est amené à reprendre l'entreprise plus tôt que prévu, pour des raisons de santé de son père. Curieux de nouveautés, il fréquente les salons professionnels et découvre Philippe Starck et sa nouvelle vision de l'habitat. « Depuis 1920, la maison Klein-Albert disposait de l'immeuble style Art Déco du 22-24 rue des Tanneurs, où nous vendions des meubles anciens. Nous avons donc créé un point de vente de l'autre côté de la rue, pour nous adresser à une nouvelle clientèle à la recherche d'un design devenu plus abordable ».

L'enseigne Quartz Design fut créée en 1988, pour mettre en avant le design d'avant-garde, avec des marques telles que Le Corbusier ou Perriand ainsi que son offre très adaptée dans le mobilier destiné aux entreprises (salles de réunions, espaces d'accueil, etc.). Bertrand Klein a peu à peu obtenu de pouvoir diffuser en Alsace les plus grandes marques de mobilier design, signé par les grands noms. Les points de vente-showrooms de Mulhouse, Colmar et Strasbourg illustrent la diversité des créations et le niveau d'exigence du groupe.

Antiquités, mobilier ancien, design : le totalité du marché était couvert par une famille qui a su s'adresser à tous les segments de clientèle.

Mulhouse or not Mulhouse ?

Les années 1990 ont été traversées par des évolutions majeures sur le plan du commerce.

d'intérieur : deux dans les points de vente de Colmar et Strasbourg et deux à Mulhouse. « En effet, la demande est de plus en plus importante d'une prestation globale, chez les particuliers comme chez les professionnels ». Ce service est renforcé depuis plusieurs années par le représentant de la 6ème génération : le fils de Pascale et Bertrand Klein, Arnaud (35 ans à ce jour), formé à la décoration ; voire à la conception d'espaces. « Arnaud est diplômé de l'école Camondo et s'est installé à son compte très rapidement. Lui aussi, comme à chaque génération, a imprimé un nouveau virage à l'entreprise. Il a réalisé plusieurs magasins, comme la pâtisserie Jacques ou la bijouterie Guillosson, mais aussi des restaurants, salles de réunions ou accueils d'entreprises et de nombreux appartements et villas. Lorsque nous avons des agencements complexes à mettre en œuvre, nous faisons appel à son cabinet ». Arnaud Klein a recruté deux architectes d'intérieur pour le seconder. Futur successeur de l'entreprise qui compte aujourd'hui plus de 30 personnes pour un CA de 6 millions d'euros, Arnaud Klein dirige Desikon & Recta-Design, cabinets d'architecture intérieure et de design, installés rue des Boulangers. La clientèle professionnelle, en forte croissance, représente environ 30% de l'activité.

Points de vente Quartz-Design
à Mulhouse, Colmar et Strasbourg
www.quartz-design.fr
arnaudklein.fr
www.alsace-antiquaire.com



Arnaud, Bertrand et Pascale Klein



Marie-Agnès Louche,
architecte d'intérieur



L'atelier



Salle de réunion Quartz

Zaegel : travaux sur toitures et façades

Créée il y a 50 ans par Claude Zaegel, la société est spécialisée en travaux de couverture en tuiles, ardoises et en zinc, en zinguerie, ornementation, étanchéité et désamiantage de façades ou de toitures. Pour faire face à son développement, l'entreprise a récemment déménagé et plusieurs embauches sont à prévoir.

Des nouveaux locaux plus adaptés

La société Zaegel à Illzach est aujourd'hui dirigée par Peggy Guillon-Zaegel, la fille du fondateur. « J'ai intégré la société en 1997 comme apprentie couvreur-zingueur et j'en ai gravi les échelons. En 2012, j'en ai repris la gérance. En 2014, mon mari Sébastien et moi-même avons racheté l'entreprise ». En 2016, la société a déménagé dans des nouveaux locaux sur la zone industrielle de Modenheim. « Nous étions déjà situés dans ce quartier, mais au milieu de résidences, ce qui n'était pas adapté. Aujourd'hui, nos locaux ont un accès technique plus pratique ». L'entreprise dispose d'un espace de stockage couvert de 700 m². « Nous avons également un atelier de façonnage et des bureaux. Un grand parking nous permet de stationner nos véhicules et nous profitons de 2 000 m² de stockage extérieur ».

Des embauches à venir

L'équipe de Zaegel est composée de huit collaborateurs : six sur le terrain et deux

personnes pour les tâches administratives. « Nous avons toujours au minimum un à deux apprentis avec nous. Dès cette année, nous souhaiterions réaliser des embauches pour avoir plus de main-d'œuvre sur le terrain ». Zaegel intervient principalement sur Mulhouse et sa couronne, mais rayonne également sur tout le Haut-Rhin. 80% de l'activité de l'entreprise touche les particuliers et syndics. Pour le reste, il s'agit de professionnels, dont beaucoup d'industries. « Nous sommes aussi sollicités par des artisans pour collaborer sur des projets ». La société est certifiée RGE (Reconnu Garant de l'Environnement).

Le désamiantage, une activité qui prend de l'ampleur

« Nous sommes la seule entreprise de couverture-zinguerie dans le Haut-Rhin agréée Qualibat 15-52 pour le traitement de l'amiante ». Le désamiantage étant une activité qui prend de plus en plus d'ampleur, l'entreprise s'est



Peggy Guillon-Zaegel et son conjoint Sébastien

récemment fait livrer un nouveau sas. « Nous répartissons nos différentes activités en fonction des périodes de l'année. Nous intervenons plutôt sur des toitures lorsque le temps est clément. L'hiver est davantage consacré à l'isolation et travaux de façades ». Depuis 50

ans, l'entreprise a su évoluer et se remettre en question. « C'est un métier en perpétuelle mutation. Nous conservons des techniques traditionnelles, tout en utilisant des nouveaux matériaux et des nouveaux procédés ». Zaegel réalise des formations internes et externes pour ses collaborateurs. « Nous sommes une équipe dynamique et réactive. Comme nous faisons quasiment exclusivement de la rénovation, nous nous adaptons à chaque chantier car ils sont tous différents ».

Magali Santulli

Zaegel

11 avenue de Hollande, Illzach
03 89 46 38 05
www.claude-zaegel.fr



Vlym : 90 ans de peinture et de rénovation

Vlym à Bartenheim est une entreprise artisanale et familiale spécialisée dans différents domaines liés au bâtiment : imperméabilisation, étanchéité, isolation thermique, peintures extérieures, revêtements muraux et de sol, faux-plafonds, traitement des façades etc. Après son rachat des Peintures Réunies en 2018, le groupe Vlym vise un chiffre d'affaires de 45 millions d'euros en 2019.

Rachat des Peintures Réunies

« Mon arrière-grand-père a fondé l'entreprise en 1928, indique Yann Vlym, président du groupe Vlym depuis 2011. Il était seul au début, puis nous avons grossi de génération en génération ». Aujourd'hui, le groupe Vlym est composé de quatre entités. « Dès les années 50, nous avons commencé à poser nos propres échafaudages, ce qui nous a amené à créer une nouvelle activité commerciale. Avec Echaf Service, nous proposons de la location d'échafaudages ». Yann Vlym dirige également l'entreprise Peinture Hoff à Colmar. « En avril 2018, nous avons racheté la société les Peintures Réunies, ce qui nous permet d'être plus compétitifs et de répondre à de nouveaux marchés et d'agrandir notre zone d'intervention ». Le siège des Peintures Réunies est situé à Forbach. « La société possède huit agences dans le quart Nord-Est de la France, dont deux à Mulhouse et Colmar. Une neuvième agence se déplace également sur toute la France. Nous visons un chiffre d'affaires de 45 millions d'euros

en 2019. Le groupe en génère jusqu'à présent huit millions ».

Les bénéfices de la croissance externe

Les particuliers et les copropriétés représentent 70% de la clientèle de Vlym. « Nous travaillons aussi avec des industries, des promoteurs immobiliers et quelques marchés publics. Les 2/3 de nos chantiers sont de la rénovation et 1/3 concerne du neuf ». Les Peintures Réunies, au contraire, ont pour seuls clients des marchés publics. « La société effectue 2/3 de neuf et 1/3 de rénovation. Nous avons donc deux activités complémentaires et avons additionné nos clientèles ».

Vlym et Les Peintures Réunies ont aussi mutualisé leurs services. Ayant les mêmes fournisseurs, les deux sociétés ont amélioré leur puissance d'achat. « Nos matières premières viennent surtout de France, ainsi que d'Allemagne. Nous choisissons des produits de qualité, respectueux de l'environnement. Nous testons chaque produit



Yann Vlym, Président du groupe (à gauche) et Jean-Luc Bosswingel, directeur général

avant de valider son utilisation sur nos chantiers ». Avec ce rachat, le groupe est passé de 160 à 500 collaborateurs équivalent temps-plein.

Des solutions globales pour les clients

La société met un point d'honneur à apporter des solutions globales à ses clients. « Si nous réalisons

des travaux nécessitant d'autres corps de métiers, (menuisier, électricien...), nous recommandons à nos clients des entreprises faisant partie de notre réseau de partenaires. Nous intégrons leur devis dans nos prestations et gérons l'ensemble des travaux. Ainsi, le client n'a qu'un seul interlocuteur ». En 90 ans, l'entreprise a toujours eu un temps d'avance. « Nous avons toujours réussi à nous placer comme des précurseurs, notamment dans nos techniques d'isolation par extérieur. Nous anticipons constamment, car les normes dans l'habitat et les modes de consommation évoluent ». L'entreprise effectue une veille sur les marchés et les tendances.

Magali Santulli

Vlym

15 rue de Huningue, Bartenheim
03 89 70 70 70
vlym.fr



La bonne étiquette pour l'Imprimerie centrale

L'univers des imprimeurs est bouleversé depuis quelques années. Certains ont disparu, d'autres se sont lancés dans de l'hyperspécialisation. L'Imprimerie Centrale de Mulhouse a choisi de s'associer sur un marché très concurrentiel et de développer ses offres autour de l'étiquette.

Concurrence d'internet

Certes, une carte de visite ou un papier entête sera toujours un signe distinctif pour une société ou un particulier qui souhaite se faire connaître. Mais beaucoup de ces particuliers se sont détournés de fournisseurs officiels et commandent en ligne sur des sites dédiés. Pour l'étiquette, il faut encore en passer par le professionnel. Une étiquette sur une bouteille de vin, sur une boîte de chocolat fait souvent la différence. Fort de ce constat Robert Tschaen a progressivement réorienté son travail d'imprimeur.

Un regroupement nécessaire

Comme le rappelle Pascale De Franceschi, la commerciale de l'entreprise, « il y a toujours les brochures, les catalogues, calendriers, papiers entêtes, cartes de visite, carnets et liasses, mais

aujourd'hui nous sommes spécialisés dans l'étiquette ». Une orientation qui était devenue presque une nécessité, sachant que le secteur est en pleine mutation. « Il y a trois ans, nous avons effectivement fait le constat d'un marché en perte de vitesse avec des clients historiques qui n'étaient plus là et des commandes moins régulières. On est passé sur de la petite série. La première grande réflexion, c'était de se demander comment faire face à cette crise. La solution était le regroupement ».

Des économies d'échelle

Aujourd'hui, l'Imprimerie Centrale s'est rapprochée de Lefranc à Munster et Grai à Colmar. Chacun a conservé sa structure juridique, mais ils ont mis en place un actionariat croisé permettant l'utilisation de l'équipement. Chacun a mis à disposition ses meilleurs outils sur le site de Colmar où sont



Pascale De Franceschi et Robert Tschaen sur le site rue Brustlein

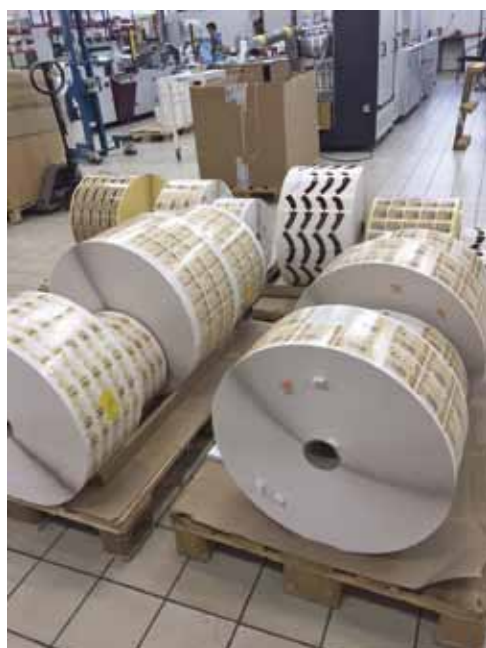
concentrés plus de trente salariés. « L'union fait la force. Ce mode de fonctionnement permet de réaliser des économies d'échelle et d'utiliser pleinement les équipements. Sans cette mise en commun de nos moyens, nous ne serions peut-être plus là aujourd'hui », analyse Robert Tschaen.

Un marché en évolution constante

L'Imprimerie réalise un chiffre d'affaires de 400 000 € et le marché de l'étiquette ouvre de nouvelles perspectives. « L'étiquette demande un savoir-faire qui est totalement différent du travail habituel. Les colles ne sont pas les mêmes. Il y a des étiquettes alu, papier, qui doivent résister au froid, au chaud, à la congélation, à l'humidité. C'est un métier dans le métier et il a fallu réapprendre ». Mais Robert Tschaen est lucide, « ce marché va encore

bouger. Nous ne sommes plus là pour fournir de simples imprimés. Nous vendons du service et cette spécificité ne se retrouve pas sur les sites de ventes par internet. Nous ne sommes pas un service en ligne ».

Pierre Alain



PUBLI-INFO

Ciarem : le service social en entreprise

Expert dans l'insertion sociale et professionnelle, le Ciarem propose une nouvelle prestation : le service social en entreprise dont l'objectif est de faciliter le maintien en poste de salariés rencontrant des difficultés familiales, financières ou liées à la santé.

Un nouveau service

Le Ciarem - Centre d'Information et d'Aide à la Recherche d'Emploi - est une association à but non lucratif œuvrant depuis 30 ans dans l'accompagnement social et professionnel de publics en difficulté. Intervenant particulièrement dans le Sud-Alsace, le Ciarem est composé de 34 salariés, épaulés par des partenaires sociaux et financiers. Parmi ses différentes prestations, l'association propose depuis récemment un service social en entreprise. Selon l'article L4631-1 du Code du Travail, un « service social du travail est organisé dans tout établissement employant habituellement 250 salariés et plus ». C'est pourquoi le Ciarem propose aux entreprises de mettre son expertise à leur service.

Une prise en charge rapide et sur mesure

L'objectif du Ciarem est d'apporter une réponse globale et sur mesure aux différentes problématiques pouvant être rencontrées par les salariés. L'association intervient dans différents domaines : appui social individualisé, soutien et aide financière, appui familial, appui administratif... Les travailleurs sociaux du Ciarem se rendent directement au sein de l'entreprise, pendant les heures de travail du salarié, pour l'écouter et l'orienter. L'intervention peut être ponctuelle ou s'effectuer en plusieurs fois. Si plus d'un salarié nécessite un accompagnement, il est possible d'organiser une action groupée. Le Ciarem assure une prise en charge du salarié immédiate et adaptée.

Donner un lieu d'écoute au salarié

Faire appel au Ciarem, c'est donc permettre de résoudre rapidement les difficultés d'un salarié et l'aider à surmonter ses problématiques personnelles. C'est préserver ses qualités professionnelles. C'est valoriser sa place et donner du sens à son action professionnelle au sein de l'entreprise. Le Ciarem s'engage à proposer un appui dynamique et constructif, à respecter le salarié et ses choix et à préserver la confidentialité de ses informations. Le salarié est la force de l'entreprise. Son équilibre participe à celui de l'entreprise. A noter par ailleurs que l'association peut mettre en place des actions de prévention collectives.

Ciarem
12 allée Nathan Katz, Mulhouse
www.ciarem.fr

Pour plus de détails sur le service social en entreprise et pour connaître les différents tarifs, contactez Sophie Goffredi : 07 67 15 49 05.



Broglé Mobilier aménage vos bureaux professionnels

L'entreprise familiale Broglé Mobilier a débuté ses activités en 1970. La société regroupe aujourd'hui deux enseignes : Altkirch Mobilier et Broglé Cuisines.

Projets personnalisés pour particuliers et entreprises

« Nous pouvons aménager des bureaux en open space ou individuels, des cabinets d'avocat ou médicaux, des salles de réunion... Nos gammes de produits nous permettent également d'équiper des hôtels », indique Caroline Broglé, fille de Pierre Broglé, le fondateur de la société. Broglé Mobilier propose à tous ses clients la mise en œuvre de projets sur mesure. « Nous accompagnons nos clients de A à Z pour des réalisations personnalisées. Les programmes de nos fournisseurs sont modulables. Nous réalisons des fabrications spéciales dans notre atelier et nos poseurs effectuent l'installation. Bureaux, dressings, bibliothèques... pour tout projet, nous nous déplaçons chez le client pour lui suggérer des choix de matériaux, de couleurs, de finitions, nous prenons les mesures nécessaires, etc. Ensuite, nous réalisons plans et devis ».

Particuliers : vente et installation à domicile

Broglé Mobilier propose à ses clients une offre complète pour équiper leur intérieur : salles de

bain, cuisines, mobilier pour chambre, bureau ou salle de séjour, ainsi que des accessoires (tapis, objets, luminaires, etc.). « Nous sommes une enseigne indépendante, ce qui nous permet de choisir nous-mêmes les produits que nous commercialisons. Tous nos fournisseurs sont européens. Nous avons l'exclusivité sur certaines marques dans le secteur. Notre assortiment se situe sur un segment moyen-haut-de-gamme avec un choix de produits de différents styles. Concernant les particuliers, notre cœur de cible est surtout la clientèle de renouvellement, contrairement à la cuisine où nous touchons également des primo-accédants ».

Des collaborateurs spécialistes du secteur

« Pour réaliser certains projets, nous faisons appel à d'autres corps de métiers - pour abattre une cloison par exemple. Nous recommandons alors à nos clients des professionnels de notre réseau d'entreprises du bâtiment ». La zone de chalandise de la société s'étend dans le Sud-Alsace, en région frontalière, vers Thann, Cernay, jusqu'à Guebwiller ou Rouffach. « Nous attirons aussi des clients du



Caroline Broglé

Territoire de Belfort. Nous avons dernièrement travaillé à Zürich, Genève et Paris ». L'entreprise possède à Altkirch un showroom de 1 500 m². « Nous mettons nos produits en ambiance pour que les clients puissent se projeter ». L'entreprise

compte aujourd'hui quinze collaborateurs. « Ils sont la véritable valeur ajoutée de l'entreprise. Nous ne sommes pas que des vendeurs, mais surtout des conseillers. Nous avons tous une formation technique et artistique. Je suis architecte d'intérieur diplômée, mes collaborateurs sont décorateurs, ébénistes, designers, etc. ».

Magali Santulli



Le showroom

Altkirch Mobilier
Parc d'Activités Nord, Altkirch
03 89 40 94 87
www.altkirch-mobilier.com

Husky : système d'aspiration centralisée

La société A.C.A (Aspiration Centralisée Alsace) est distributeur agréé des systèmes d'aspiration centralisée Husky. Après le Haut-Rhin et le Territoire de Belfort, la société a étendu son activité en Haute-Saône et dans le Doubs. Elle a encore devant elle de belles perspectives de développement.

Un système convoité par les professionnels

Husky est une marque canadienne qui a fêté ses 50 ans. Elle est importée depuis 27 ans en France par la société Jeto, basée à Horbourg-Wihr. « Jeto maille tout le territoire français avec 26 distributeurs agréés, explique Valérie Reinbold, gérante de A.C.A. En tant que distributeur exclusif depuis un an, je couvre le Haut-Rhin, le Territoire de Belfort, la Haute-Saône et le Doubs ». Depuis le lancement de son activité, Valérie Reinbold a commercialisé 250 systèmes d'aspiration. « La pose est assurée par les équipes de Jeto, cependant le client peut aussi réaliser lui-même ses travaux ». La clientèle de Valérie Reinbold est composée à 65% de particuliers et à 35% de professionnels, notamment des restaurants, hôtels et PME.

Des brevets exclusifs déposés

Les systèmes Husky s'adaptent à tout type d'habitation. « Chaque projet étant différent, une étude de faisabilité est réalisée pour définir un coût global. Nous pouvons équiper les appartements ou les maisons à plusieurs étages. Il peut s'agir de logements existants (50% de l'activité) ou neufs (50%). Pour le neuf, j'ai mis en place des partenariats avec des constructeurs ». Les produits Husky se différencient par des brevets techniques exclusifs déposés par la marque. Le système est composé d'une partie moteur et d'une cuve de réception étanche. La centrale s'installe dans un garage, sous-sol, local technique, etc. Elle est ensuite reliée par une canalisation en PVC antistatique à des prises installées à des emplacements stratégiques du logement.

Une réelle valeur ajoutée

Husky propose des produits haut-de-gamme que les clients peuvent tester dans le showroom de Valérie Reinbold à Dietwiller. « Plus pratique, l'aspiration centralisée présente de nombreux avantages : elle est quatre à huit fois plus puissante qu'un aspirateur classique, elle est peu bruyante, peu encombrante, ne rejette pas de micro-poussières, etc. ». La maintenance a été conçue pour que l'utilisateur soit autonome. « Néanmoins, en cas de besoin, le client bénéficie d'un service après-vente qui se déplace. Nous assurons le SAV de toutes les marques du marché. Nous possédons en stock toutes les pièces de rechange nécessaires ». Autant d'atouts qui incitent les clients à rester fidèles à la marque.



Valérie Reinbold dans le showroom

Vers un développement plus intensif en 2019

En 2019, Valérie Reinbold tend sur un développement plus intensif de son activité par le maillage de ses partenaires sur le terrain (électriciens, installateurs sanitaires...). « J'ai, pour l'heure, plus de vingt partenaires actifs. L'aspiration centralisée est un système encore peu utilisé en France. Il y a donc des perspectives de développement importantes ». Elle va également commercialiser un nouveau produit, lui aussi importé par Jeto. « Il s'agit de Laundry Jet, un système d'acheminement du linge à un seul endroit à partir de différentes pièces d'une maison ou d'un hôtel par exemple. Là aussi, c'est un produit encore peu connu en France ». Très

présente toute l'année sur les salons locaux, Valérie Reinbold sera de mars à mai sur les salons de l'habitat de Waldighoffen, Colmar et Mulhouse.

Magali Santulli



Husky
2a rue Général de Gaulle, Dietwiller
06 46 19 23 19
www.aspiration-husky-aca.fr

Vœux m2A-CCI : 2019, année de l'attractivité économique



Les vœux au monde économique m2A-CCI se sont tenus au sein de l'entreprise Clemessy le 21 janvier dernier, une première pour le territoire. L'occasion de tisser toujours plus de liens avec les chefs d'entreprises et de présenter la démarche commune Attractivité du Sud-Alsace.



L'union des forces économiques. De gauche à droite : Marc Buchert, vice-président m2A délégué à l'aménagement de l'espace communautaire et aux grandes infrastructures de transport, Corinne Pommier, élue CCI Alsace Eurométropole, Laurent Riche, vice-président m2A attractivité économique et innovation, Fabian Jordan, président de m2A, Gilbert Stimpflin, président de la CCI Grand Est, Mehdi Boswingel, photographe et vidéaste accompagné par la Ligne numérique "e-nov Campus", Brigitte Ducruet-Bernard, Directrice Générale Innovation du Pôle Véhicule du Futur, Hervé Humbert, Directeur Atlas Event- Butachimie et Pierre Guillemot, Directeur général EES-Clemessy.

En ce début d'année 2019, le milieu économique du Sud-Alsace a pu vivre une soirée en rupture avec les formats habituels : tout d'abord, l'organisation par deux institutions, m2A et la CCI Alsace Eurométropole, qui scellent ainsi un partenariat amorcé depuis presque deux ans. Ensuite, le lieu choisi pour ces vœux est loin d'être anodin, puisque c'est l'entreprise EES-Clemessy qui a accueilli une manifestation réunissant plus de 600 participants ! Une soirée rythmée par des témoignages, films et interventions sur un ton général positif et chaleureux.

Territoire d'industrie et d'innovation

D'emblée, Fabian Jordan, président de m2A, l'a martelé : « Nous sommes dans une

agglomération résolument tournée vers l'innovation, l'industrie du futur, le numérique, le 4.0, la transition environnementale et sociale ». Et de rappeler les grands chantiers de l'agglomération, du Quartier d'affaires Gare TGV à l'ouverture imminente de KMØ, village numérique, ou la revitalisation du site de DMC avec notamment le plus haut mur d'escalade de France (Climbing Mulhouse Center). Quant aux infrastructures qui facilitent le quotidien des entreprises, citons les zones d'activité, les Ports de Mulhouse-Rhin ou encore un réseau de transports exceptionnel (gare TGV, aéroport international, autoroutes, ports fluviaux). Enfin, le salon "Industries du futur - BE 4.0" constitue la traduction concrète des multiples compétences industrielles et numériques régionales. Président de la CCI Grand Est,

Gilbert Stimpflin a renchéri, en réaffirmant que la collaboration contre les deux collectivités était positive pour le monde économique. Il a ensuite rassuré le public sur la proximité d'une CCI mulhousienne constamment présente pour ses ressortissants. Ces atouts du Sud-Alsace et l'alliance m2A-CCI fondent le socle d'une démarche d'attractivité "Mulhouse Alsace Attractiv'" amorcée fin 2017 et qui trouvera des traductions concrètes dès cette année.

Démarche d'attractivité m2A-CCI : 10 actions phares

"Mulhouse Alsace Attractiv'" a été lancée lors d'une soirée festive à Motoco en mars 2018, où de nombreux témoins ont évoqué avec enthousiasme leur lien affectif fort avec Mulhouse et sa région. Cette démarche

d'attractivité a pris un tournant concret dès le lendemain à la CCI de Mulhouse, où les forces vives économiques ont suivi un mini-séminaire sur l'attractivité des territoires, avec notamment le retour d'expérience de la ville de Trois-Rivières au Québec.

Par la suite, près de 150 acteurs se sont croisés lors de quatre "Workshops" sur différents thèmes liés à l'attractivité, sous la houlette d'EY, cabinet de conseil en stratégie territoriale. L'ensemble de ces réflexions a abouti à une feuille de route résumée en dix fiches-action, concrétisées pour certaines dès cette année.

10 actions pour l'attractivité du Sud-Alsace

1. Une cellule d'accueil pour les nouveaux arrivants
2. Une offre scolaire internationale, de la maternelle à l'école de commerce
3. Un pack d'accueil de l'étudiant
4. Une proposition touristique plus cohérente et plus adaptée
5. Un événement majeur pour rayonner sur l'ensemble du territoire
6. Un appel à projets urbains innovants
7. Une campagne made in Mulhouse Sud-Alsace
8. "Made in Sud-Alsace", territoire de l'industrie du futur
9. Un réseau d'Ambassadeurs du territoire
10. Un business developer pour aller plus vite et plus loin

Démarche Attractivité : extraits du discours de Fabian Jordan



« Nous devons consolider la promotion de Mulhouse et de son Agglomération. C'est le sens de la démarche Mulhouse Alsace Attractiv'. (.../...) »

Nous voulons faire venir plus d'entreprises, plus de salariés qualifiés, plus d'étudiants, plus de touristes, pour créer toujours plus de richesses

et permettre aux habitants de s'épanouir chez nous, et de partager ce sentiment de fierté d'appartenir à notre territoire. Nous allons mettre en œuvre de nombreux outils qui ont été construits ensemble, et en cela, je voudrais remercier sincèrement l'ensemble des acteurs qui se sont mobilisés dans notre démarche depuis plus d'un an. Nous ne lâcherons rien sur les différents champs qui ont occupé vos réflexions, qu'il s'agisse de la promotion du territoire avec le portail numérique, les accueils de tournage de cinéma, l'événementiel que nous allons développer, l'agence touristique et culturelle que nous allons créer... Nous poursuivrons le travail sur la valorisation des compétences et des talents locaux, et l'adéquation avec les besoins de nos entreprises. (.../...)

Nous conjuguerons inlassablement l'industrie au futur, en renforçant l'innovation et la compétitivité de notre territoire. Enfin, la transition énergétique et écologique restera au cœur de nos préoccupations, comme c'est le cas sur l'après-Fessenheim. Mais par-dessus tout (.../...) nous devons être des facilitateurs, des créateurs de liens, à l'image du "business developer" que nous allons mettre en place avec la CCI. Nous devons, plus que jamais, unir nos forces pour tirer notre territoire vers le haut, lui donner de l'ambition et une véritable identité ».

Une Pluie d'Étoiles : boutique associative de créateurs locaux

Une Pluie d'Étoiles est un collectif de créateurs locaux ayant décidé de s'unir pour ouvrir un lieu de vente commun. La boutique est installée depuis octobre 2017 à Thann.

Dépôt-vente pour les créateurs

Une Pluie d'Étoiles est portée par l'association La Bobine Libre. Le projet a été initié par Nicolas Morvan et sa compagne Élodie. « Notre objectif était de favoriser le développement économique local en donnant un coup de pouce à des artisans et créateurs haut-rhinois, en leur permettant d'avoir un espace où commercialiser leurs produits ». Une Pluie d'Étoiles fonctionne comme un dépôt-vente. « Les créateurs ne payent pas de loyer, seulement une cotisation annuelle de 30 €. Ce sont souvent des auto-entrepreneurs. Pour certains, nous sommes leur principal point de vente ».

Une boutique autogérée

Si certains créateurs vont et viennent, d'autres sont présents dans la boutique depuis le début. « Plus de trente créateurs sont déjà passés par chez nous. Actuellement, il y a en une quinzaine. Nous appliquons un principe de non-concurrence entre eux ». Dans ses locaux de 70 m², Une Pluie d'Étoiles propose des bijoux, accessoires, textiles, décorations, etc. « Tous ces produits sont faits main, en pièce unique ou

série limitée ». La boutique est autogérée. « Les créateurs se relayent afin qu'une présence soit toujours assurée pendant les heures d'ouverture. Ils sont aidés par quelques bénévoles ».

Une convention avec le Pays Thur-Doller

Toutes les décisions concernant la boutique sont prises par l'ensemble des créateurs. « Chacun fixe ses prix. En fonction de son investissement, le créateur récupère 60 à 85% du prix de vente. Le reste est reversé à l'association qui les réinjecte notamment pour payer les charges du local ou financer des événements extérieurs ». L'association a pour volonté d'accompagner les créateurs dans le développement de leur activité pour qu'ils puissent, à terme, en vivre. « C'est dans ce sens que nous avons récemment signé une convention avec le Pays Thur-Doller qui soutient la démarche ».

Bientôt un site marchand

Outre l'exposition en boutique, l'association propose aux créateurs du conseil, de la mise en réseau, etc. « Nous leur apprenons



Nicolas Morvan et sa compagne Élodie

aussi l'expérience de la vente qu'ils pourront appliquer dans leur propre commerce ». En 2018, la boutique a réalisé un chiffre d'affaires de 58 000 €. Pour 2019, le gros projet est de lancer un site marchand. « Nous avons aussi

quelques rendez-vous extérieurs. Nous étions notamment au salon Madame Rêve de Sausheim, et nous serons au salon du Made in France de Belfort, les 9 et 10 février ».

Magali Santulli



Une Pluie d'Étoiles
21 rue Gerthoffer, Thann
03 69 07 41 46
unepluiedetoiles.fr

Pour le bricolage, vous avez les tutos.
Pour le sport, c'est votre coach.

**Pour votre protection,
Harmonie Mutuelle
vous accompagne.**

**UN EXPERT DÉDIÉ VOUS CONSEILLE
AU QUOTIDIEN ET VOUS AIDE
À PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS
POUR VOUS ET VOS SALARIÉS.**

- Près de 300 conseillers experts de la protection sociale pour maîtriser vos restes à charge,
- Un réseau de plus de 11 000 professionnels de santé et 1 000 établissements de soins partenaires pour vous garantir un service de qualité au meilleur coût,
- Plus de 380 intervenants spécialistes de la prévention pour réaliser diagnostics et plans d'actions pour répondre à vos questions de santé en entreprise.

Découvrez nos solutions sur [harmonie-mutuelle.fr/entreprises](https://www.harmonie-mutuelle.fr/entreprises)
☎ Carole SCHLAGETER 03 89 57 66 84 ou 06 75 17 74 94

LE CHOIX POUR MIEUX DÉCIDER.
PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE

**Harmonie
mutuelle**
GROUPE vyv

Ferme Koehl : légumes et fruits de saison

Fondée en 1988 par Véronique et Pierre-Paul Koehl, la Ferme Koehl à Ruelisheim cultive des fruits et légumes de saison. Depuis 2011, l'exploitation familiale s'est convertie au bio.

Cinq salariés et des saisonniers

Sur leur exploitation, Véronique et Pierre-Paul Koehl ont été rejoints par leur fils Cédric et leur belle-fille Marie-Antoinette. « Nous avons cinq salariés en renfort sur l'année, et nous embauchons également des saisonniers », indique Véronique. La famille possède un verger à Steinbrunn-le-Bas et cultive des fruits à Ruelisheim et Wittenheim. « Nous cultivons nos légumes à Munchhouse et nous avons aussi une serre maraîchère sur Ruelisheim. Nous possédons huit hectares de vergers et cinq hectares dédiés au maraîchage ». Environ 80 tonnes de fruits et 150 tonnes de légumes sont récoltés chaque année. « Tous nos produits sont frais et de saison ».

Innover avec des produits transformés

La famille Koehl récolte ses fruits à la main. « Nous avons une petite machine récolteuse pour nous aider à ramasser les légumes ». Depuis un peu plus d'un an, la ferme a installé à Ruelisheim un laboratoire de transformation. « Avec les produits que nous ne vendons pas, nous préparons des soupes, sauces tomates, salades, confitures etc. Nous les commercialisons en bocaux ou en barquettes. Nous allons aussi proposer tartes et gratins ».

Privilégier la vente en direct

La famille vend sa production via Thuramap et Rhénamap. « Nous recherchons le contact et la proximité avec les clients, c'est pourquoi nous privilégions la vente en direct. Nous participons aussi à des marchés de manière ponctuelle. Nous sommes présents dans les magasins de producteurs Les Champs de l'Ill et chez Fraîcheur Paysanne. Nos produits sont essentiellement vendus en vrac ». La famille commercialise également ses fruits et légumes auprès de grossistes locaux. Enfin, elle travaille avec quelques professionnels comme une ferme-auberge, le Super U de Pfastatt, les Halles Natures de Cernay et de Delle, ainsi que les Jardins de Sierentz.

Ayant réalisé d'importants investissements ces dernières années, la ferme souhaite à l'avenir consolider son activité et faire évoluer ses pratiques pour toujours plus de qualité.

Magali Santulli

Ferme Koehl

4 rue du Traîneau, Ruelisheim

03 89 57 62 28

 FERME KOEHL



La famille Koehl





QUARTZ PRO
quartz-design.fr

BUREAUX DIRECTION & OPEN SPACE

LOUNGE & ACCUEIL

ESPACES REUNION



1988
2018
30 ans
de Design

ARCHITECTURE INTERIEURE

ESPACES PUBLICS

HOTELS - BARS - RESTAURANTS

STRASBOURG - MULHOUSE - COLMAR
quartz-design.fr 03 89 23 20 48

Quartz®
DESIGN - MOBILIER - LUMINAIRES

LE MEILLEUR DU DESIGN POUR VOTRE ENTREPRISE


Kartell vitra. Cassina FOSCARINI Knoll FLOS Artemide



**AU BOULOT
J'Y VAIS À VELO!**

PARTICIPEZ AU DÉFI DU 3 AU 16 JUIN EN INSCRIVANT
VOTRE ENTREPRISE SUR **DEFI-JYVAIS.FR**



Comme dans chaque numéro, le Périsc'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 M² À + DE 1000 M²
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

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

ACHETEZ, LOUEZ VOS BUREAUX À L'ENTRÉE DU PARC DES COLLINES

West Park | De 150 à 1 450 m²

- Accès direct depuis l'autoroute
- Parking extérieur privatif
- Conditions financières intéressantes
- Disponibilité immédiate

BNP PARIBAS REAL ESTATE **03 89 334 050**
bnp-pre.fr

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

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

LocoGest **06 80 25 49 19**
info@locogest.immo
www.locogest.immo

A LOUER - LOCAUX MIXTES - PARC DES COLLINES - MULHOUSE

- 790 m² de très beaux bureaux climatisés, cloisonnés et vitrés
- 390 m² de stockage chauffé
- Situation de 1^{er} ordre (en face de IKÉA)
- Nombreux parkings disponibles

LocoGest **06 80 25 49 19**
info@locogest.immo
www.locogest.immo

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

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

LocoGest **06 80 25 49 19**
info@locogest.immo
www.locogest.immo

Vous désirez communiquer dans

Le Périscopie

Le média des entreprises locales

sous forme d'annonce publicitaire ?

Contactez notre service commercial

au 06 26 52 40 56

IDRE IMMOBILIER DESAULLES RECRUTE

IDRE recrute de nouveaux talents commerciaux pour animer son réseau de biens résidentiels

Votre contact : Carole Bixel
cab@desaulles.fr

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

A VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - ALTKIRCH

Sur un terrain de 8.500 m² environ, 2 bâtiments industriels pouvant éventuellement faire l'objet d'une division. Ponts roulants, cabine de peinture.

Réf. 30665

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

A LOUER - BUREAUX - DIDENHEIM

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

Réf. 31149

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

A VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - CERNAY

Au sein de la ZI Europe, bâtiment indépendant de 1.646 m² environ sur un foncier de 80 ares.

Réf. 31172

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

A LOUER - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - WITTENHEIM

Local récent de 450 m² avec stockage, bureaux et locaux sociaux. Possibilité de moduler les espaces. Aux normes. 15 parkings

Réf. 31190

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

A VENDRE - SURFACES COMMERCIALES - MULHOUSE

Dans un programme mixte de Loisirs / Hôtellerie / Restauration / Commerce d'une surface totale d'environ 8900 m² SU, sur la ZAC du Nouveau Bassin, plusieurs lots disponibles en VEFA. 37 places de parking disponibles en concession.

Réf. 31303

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

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

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