



Votre réseau professionnel en Sud-Alsace vous convie au prochain événement organisé par

Jeudi 13 Juin à 18h30
Auberge du Zoo

31 av. de la 9^{me} Division d'Infanterie Coloniale à Mulhouse

Inscription avant le 11 juin sur www.le-periscope.info

Le Périscope

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Une Scop sinon rien...

Plusieurs entreprises en difficulté ont été reprises ces dernières années dans la région en Sociétés coopératives et participatives, les fameuses Scop. Il s'agit de sociétés de type SA ou SARL dont les salariés sont les associés majoritaires. Ils détiennent au moins 51% du capital et 65% des droits de vote. Le dirigeant et les membres du conseil d'administration sont élus par les salariés associés.

Le fondement des Sociétés coopératives et participatives repose sur un modèle démocratique basé sur le principe "d'un homme, une voix". La hiérarchie est souvent assez horizontale. Mais au quotidien, ce modèle spécifique suffit-il à assurer une réelle promotion sociale et professionnelle des salariés-associés ? A garantir la pérennité des emplois, mais aussi la compétitivité de ces organisations ? Une chose est sûre, ces Scop représentent une alternative au modèle d'entreprise bousculé par la crise. Elles tranchent dans un monde de fonds de pensions, de spéculation et d'actionnaires avides, ou les entreprises françaises voient leur système de fonctionnement critiqué, malmené et menacé par la concurrence.

Les Scop privilégient ceux qui travaillent dans l'entreprise, sous forme de participation, d'intérêt, voire de dividendes, et pensent aux générations futures en constituant des réserves qui consolident les fonds propres et garantissent la pérennité de l'entreprise. Ainsi, 25 % des bénéfices de la société reviennent d'abord aux salariés. 16 % au minimum des bénéfices sont versés à l'entreprise pour consolider les fonds propres. Derniers avantages : les Scop sont exonérées de taxe professionnelle et grâce à la participation, réduisent leur taux d'impôt sur les sociétés.

Un bien beau concept, qui ne date pas d'hier : si leur statut a été fixé en 1947, les Scop sont un héritage des idéaux sociaux de la fin du 19^e siècle. Jean Jaurès contribua ainsi à la création de la première Société Coopérative "Ouvrière de Production" à l'époque, la Verrerie d'Albi. Le nombre des Scop progresse : +5% en un an. Elles auraient une pérennité à 5 ans de 67%, supérieure à la moyenne. En juillet dernier, on dénombrait 3 200 sociétés coopératives, employant 57 700 salariés pour un CA cumulé de plus de 5 milliards d'euros, dont près de 30% dans l'industrie. A lire dans ce numéro, quelques exemples de réussite de ce modèle économique si particulier...

Pierre Alain

Dossier Reprise d'entreprise

Emanuel Lang : du tissu Made In France

Fondée en 1856, Emanuel Lang - anciennement Virtuose SAS - est une entreprise implantée à Hirsingue. Elle a connu les hauts et les bas de l'industrie textile alsacienne et tente aujourd'hui de se maintenir à flot après une liquidation évitée de justesse en 2013.

Fragilisée par la concurrence asiatique

Emanuel Lang est aujourd'hui l'une des dernières entreprises de tissés teints en France. Pourtant, son savoir-faire local et ancestral a bien failli disparaître, au terme d'un feuilleton douloureux qui a duré 10 ans. Au début des années 2000, l'industrie textile française décline, en partie à cause de la concurrence du textile asiatique. En 2009, les ateliers de création et de tissage d'Emanuel Lang subissent un plan de liquidation, avec de nombreux licenciements. Une reprise de l'activité grâce à la mobilisation de ses principaux cadres permet à l'entreprise de continuer. Mais en 2012, Emanuel Lang entre à nouveau en liquidation judiciaire, fragilisée par la hausse des cours du coton. Les machines doivent être vendues aux enchères et la fermeture définitive du site s'annonce imminente. Un premier plan de rachat est, à ce moment, refusé. Pendant dix mois, les salariés manifestent contre la vente des machines et mettent un point d'honneur à livrer les dernières commandes malgré la procédure judiciaire. Fin 2013, la société trouve un nouvel acquéreur : Pierre Schmitt, également repreneur de Velcorex à Saint-Amarin, Philea à Soultz, Tissage des Chaumes à Sainte-Marie-aux-Mines. L'entreprise, qui comptait 120 collaborateurs, redémarrait avec quatre anciens cadres et repartait à la recherche de clients. Un fait rare dans un contexte de liquidation.



Christian Didier

Miser sur les matières premières naturelles

« Pour l'heure, notre équipe est composée de 19 collaborateurs, tous anciens salariés, indique Christian Didier, responsable de site. Nous tentons de redynamiser notre société en lui donnant un nouveau souffle ». Dans une démarche éco-responsable, l'entreprise mise sur l'utilisation de matières premières naturelles européennes comme le chanvre ou le lin pour sa production. « Avant la fermeture de 2013, nous étions spécialisés dans la fabrication de chemises en coton. Aujourd'hui, nous avons étendu notre gamme de vêtements et faisons des chemises sur mesure. Nous avons aussi conçu 100 jeans 100% à base d'orties ».

A la recherche d'investisseurs

Emanuel Lang travaille avec des marques de renom dans le prêt-à-porter haut de gamme. « Notre volonté est de proposer des produits dont le cycle de production s'inscrit, dans sa majeure partie, en France, et plus particulièrement en Alsace, avec toutes les

garanties de traçabilité. Ce qui nous permet ainsi d'être labellisés "Acteur Alsace Terre Textile". Toutes les étapes de fabrication permettant de passer du fil au tissu sont effectuées dans nos ateliers : bobinage, ourdissement, encollage et tissage ». En 2018, Emanuel Lang a réalisé 1,7 millions d'euros de chiffre d'affaires et devrait atteindre les 2,3 millions cette année, dont 90% en France et 10% à l'export. Mais l'entreprise reste fragile. « L'activité n'est pas constante. Nous avons encore des périodes creuses. La concurrence internationale est rude. Nous travaillons heureusement en synergie avec les autres entités du groupe Schmitt ». Le groupe recherche d'ailleurs des investisseurs pour l'accompagner dans son développement. « Nous avons notamment pour ambition de monter dans les ateliers d'Emanuel Lang une filière de transformation du lin et du chanvre ».

Magali Santulli

Emanuel Lang
15 rue Paul Lang à Hirsingue
03 89 07 52 07
emanuel-lang.fr



LCR
LES CONSTRUCTEURS REUNIS
LCR MULHOUSE 03 89 42 89 74



PROMOTEUR - CONSTRUCTEUR - CONTRACTANT GÉNÉRAL
La construction clé 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

Retrouvez nous aussi : à Lille, Metz, Nancy (a déménagé au 96 Boulevard d'Austrasie à NANCY), Strasbourg (Siège), Dijon, Besançon (a déménagé au 9 Avenue des Montboucons à BESANÇON), Lyon & Annecy



Seconde vie pour Maurer-Tempé

les magasins Maurer-Tempé ont été contraints de fermer leurs portes suite à leur liquidation judiciaire. L'usine de production de charcuterie de Kingersheim a pu être reprise par 105 salariés sur 135, qui ont monté une Scop (Société coopérative et participative) dirigée par Mathieu Rouillard, directeur commercial et marketing, devenu PDG de cette Scop.



Une page s'est tournée en avril dernier avec la fermeture des treize enseignes de la boucherie Maurer-Tempé. Le redressement judiciaire est passé par là. Mais, finalement, l'essentiel a été sauvé, puisque l'on continue de trouver ces produits en grandes surfaces. L'usine de charcuterie revit au travers d'une Scop et entend poursuivre son activité sur de nouvelles bases. Le Phoenix renaît de ses cendres et c'est une nouvelle vie pour l'usine de charcuterie Maurer-Tempé Alsace, nouveau nom de la célèbre charcuterie née il y a 109 ans, qui revendique plus que jamais sa volonté d'être « un porte-parole de la gastronomie alsacienne ».

Aujourd'hui, 51 % du chiffre d'affaires est effectivement réalisé en dehors de l'Alsace et l'enseigne se fait fort de se développer à l'export, comme elle le fait déjà en Belgique et à Londres. Contrairement aux boucheries-charcuteries de la marque qui ont dû cesser leur activité, l'usine, elle, n'a jamais cessé sa production et annonce même un chiffre d'affaires en augmentation de 10 % fin avril par rapport au mois dernier. Le 1^{er} avril 2019, le projet de reprise par des salariés et porté par l'ancien directeur commercial et marketing, Mathieu Rouillard, a vu le jour sous la forme d'une Scop : 105 salariés sur 135 sont restés et devenus associés de l'entreprise, sur la base d'une participation d'au moins un salaire mensuel net. Leur projet est de tenir une «stratégie de suivi» et engager, d'ici septembre, durant la période creuse, une restructuration de l'entreprise dans son fonctionnement. Le but : « prendre de l'avance grâce à cette nouvelle philosophie impulsée par le volet humain, d'implication et d'exigence inhérent à une Scop », explique le nouveau PDG de l'entreprise, resté directeur commercial et marketing. La Région Grand Est a joué le jeu et voté une aide de 400 000 € sous la forme d'une bourse d'engagement, doublant l'apport de chaque salarié.

Passer rapidement de 104 à 119 salariés

« Notre but est de spécialiser les métiers et, rapidement, de passer à 119 salariés, qui deviendront également associés », explique Mathieu Rouillard. Si le nombre de postes a diminué à l'administration, des recrutements auront lieu : cutéristes, adjoints de production, préparateurs de pistes, contrôleur de gestion, laborantin d'analyses au service qualité... Une

politique de recrutement qui correspond à une nouvelle orientation d'avantage marquée par le qualitatif. « On ne veut pas seulement 1 000 Knacks par jour ; on veut 1 000 Knacks répondant à tel cahier des charges, avec telle qualité, tel calibre. Nos produits sont ancrés dans un savoir-faire. Nous voulons de la qualité et véhiculer une image de marque de qualité », martèle le nouveau PDG. « La marque compte quelque 260 produits, avec des variations saisonnières. Nous visons une amélioration des recettes avec un développement du clean label, sans additifs. Une étude sera réalisée d'ici septembre pour calculer le coût de revient réel des produits, avec de potentielles répercussions sur les prix, pour que les marges restent suffisantes même lors des mois creux du printemps », souligne Mathieu Rouillard.

Avec cette Scop, le fonctionnement interne de l'entreprise va aussi en être transformé, avec, par exemple, un conseil d'administration passé à 17 personnes et un management plus moderne ; un management basé sur l'humain et l'exigence, dans la bienveillance, l'empathie, le respect, pour motiver les équipes.

800 000 € / an à investir les deux premières années

Une série d'investissements est programmée au sein du site à Kingersheim. Tous les ateliers seront touchés, avec une priorisation selon le niveau d'urgence, mais c'est le conditionnement qui se fera en premier, car c'est le poste où il y a le moins de personnes, puis l'atelier traiteur également en première année. En deuxième année, c'est l'atelier charcuterie qui sera concerné. En tout, 800 000 € par an seront investis pendant les deux premières années.

L'objectif des salariés associés est, avant d'envisager de recréer leurs propres magasins, de poser l'entreprise Maurer-Tempé Alsace comme un porte-parole de la gastronomie alsacienne, de se développer à l'export, le tout en se basant sur leur savoir-faire, en faisant le choix de la qualité, et en tentant de relocaliser leurs approvisionnements qui sont pour l'instant d'origine UE.

Pierre Alain

Maurer-Tempé Alsace
12 rue de l'Industrie à Kingersheim
03 89 52 21 11
www.maurer-tempé.com

Manurhin sous le giron des Emirats Arabes Unis

En juin 2018, Manurhin, qui fut leader mondial de production de lignes d'assemblage de machines de cartoucherie, était placé en redressement judiciaire. Si ce fleuron de l'industrie française a finalement été repris par le groupe Emirates Defence Industries Company, son avenir est toujours incertain



10 millions d'euros réinjectés

En juillet 2018, six dossiers de reprise étaient déposés auprès de la Chambre Commerciale du Tribunal de Grande Instance de Mulhouse. Parmi eux, Edic, le consortium industriel public de la défense des Emirats Arabes Unis. Il obtient en août 2018 la reprise de Manurhin. L'Emirates Defence Industries Company a expliqué vouloir créer une filiale française au capital de 10 millions d'euros. Somme qui, dans un premier temps, devait permettre de redémarrer et d'acheter les fournitures nécessaires pour relancer la production de Manurhin. C'est notamment cette capacité financière qui a fait pencher la balance en faveur d'Edic. Le groupe a également indiqué au tribunal qu'il avait les moyens de financer les besoins futurs de Manurhin jusqu'à hauteur de 35 millions d'euros.

Préservation des emplois

La Chambre Commerciale a donc accordé à Edic le fonds de commerce, le carnet de commandes -



d'environ 100 millions d'euros - et la jouissance des biens. Edic prévoyait de préserver 104 des 145 emplois restants - une trentaine de salariés avait déjà démissionné depuis juin 2017, date du placement de l'entreprise mulhousienne en procédure de sauvegarde. L'Emirates Defence Industries Company avait aussi un projet sur trois ans de commande de lignes de production de machines de cartoucheries d'un montant de 60 millions d'euros.

Une situation aujourd'hui précaire

Le groupe Manurhin - aujourd'hui rebaptisé Manufacture du Haut-Rhin - fête cette année son centenaire. Mais cet anniversaire ne sera pas célébré en grandes pompes. Selon nos confrères de l'Alsace, l'avenir de l'entreprise est, pour l'heure, incertain. La société haut-rhinoise emploie actuellement 80 salariés, mais aucune machine n'est sortie de l'usine depuis près d'un an et aucune nouvelle commande n'a été enregistrée. Joint par téléphone, le groupe nous a indiqué ne pas vouloir communiquer, étant en pleine restructuration. Restructuration qui semble encore floue. Autre élément préoccupant, les têtes dirigeantes de la Manufacture et d'Edic quittent le navire. Les salariés, eux, sont très inquiets quant à leur avenir.

Magali Santulli

Manufacture du Haut Rhin
15 rue de Quimper à Mulhouse
03 89 62 30 00

Préparez les beaux jours !

- Pergolas
- Voiles d'ombrage
- Stores
- Rideaux solaires
- Réentoilage de stores...

SOLUTEX
SOLUTIONS TEXTILES

Parc d'activité de l'ILL - 4 rue des Cailles - Ruelisheim
Tél : 03 89 31 76 31 - solutex@solutions-textiles.com
solutions-textiles.com

Mulhouse Alsace Agglomération au plus proche des entreprises

Mulhouse Alsace Agglomération (m2A) soutient et s'engage auprès des entreprises de son territoire. Une proximité entretenue par des visites fréquentes sur le terrain pour comprendre les problématiques rencontrées par les chefs d'entreprises et par la mise en place d'un écosystème favorable au développement et à l'implantation de nouvelles sociétés.

10 actions pour l'attractivité du Sud Alsace

Lors des vœux économiques de m2A et de la CCI, Fabian Jordan, Président de l'agglomération, l'avait annoncé : « 2019 sera l'année de l'attractivité économique ! ». Le Sud Alsace est à la fois un territoire d'industrie et d'innovation ; deux atouts que m2A a souhaité mettre en avant à travers la démarche d'attractivité "Mulhouse Alsace Attractiv" amorcée fin 2017. C'est dans ce sens que des "Workshops" sur différents thèmes liés à l'attractivité ont été organisés en 2018 pour aboutir à dix actions prioritaires dont certaines seront mises en œuvre dès 2019.

« Mulhouse Alsace Attractiv' a pour objectif de consolider la promotion de Mulhouse et de son agglomération. 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 ».

Fabian Jordan, Président de Mulhouse Alsace Agglomération (m2A).

La question majeure de l'emploi

La problématique du recrutement est un thème revenant régulièrement lors de ces visites, notamment dans les industries. m2A a donc pour mission de donner de l'appétence à ces métiers ayant une mauvaise connotation. Elle était notamment présente au French Fab Tour qui s'est arrêté le 20 mai à Mulhouse. Il s'agit d'une tournée de 60 dates à travers la France destinée à promouvoir l'industrie, susciter des vocations chez les jeunes, proposer des offres d'emploi et co-construire l'industrie de demain. m2A soutient également le KidsLab, un lieu de rencontres pour les 7-17 ans autour du numérique, de la programmation, de la robotique et des sciences. Elle est partenaire du Challenge Industrie Mulhouse, car elle se veut être une passerelle entre le monde universitaire et celui des entreprises. Elle aide au recrutement en faisant le lien entre recruteurs et organismes de formation, lycées professionnels, etc. m2A propose d'adapter les formations et de former aux métiers de demain afin de répondre et d'anticiper les besoins des entreprises. Une réflexion est pour cela menée avec des organismes tels que l'association SémaPhore ou la MEF Mulhouse Sud Alsace.



Visite chez Thurmelec

répondant aux besoins des entreprises en transformation vers l'Industrie du Futur, ainsi qu'à ceux des apprenants qu'ils soient étudiants, salariés ou demandeurs d'emploi.

Agir à tous les niveaux de l'économie

m2A est partenaire du Forum nécESSaire dédié à l'entrepreneuriat et à l'innovation sociale et sociétale. Elle organise chaque année la Journée des Carrières et des Formations, un rendez-vous à destination des futurs bacheliers, étudiants et adultes en reconversion professionnelle pour s'informer et s'orienter. Elle subventionne des structures comme le Technopôle Mulhouse dont la mission est de favoriser l'accueil et le développement des entreprises ou le « Tuba », lieu d'expérimentation de nouveaux services urbains et/ou de nouveaux modèles économiques. Elle apporte un soutien financier à l'enseignement supérieur (comme le futur "Learning Center" de l'UHA), des pôles de compétitivité (comme le Pôle Véhicule du Futur) ou des instituts de recherche. Elle a également apporté son soutien au Cetim Grand Est pour la mise en place d'une plateforme dédiée au recyclage des matériaux composites et plastiques et soutien son projet de Technocentre (démonstrateur industriel).

d'implantation et de recherche de locaux. Elle participe à la création de zones d'activités : Parc des Collines, Quartier d'Affaire Mulhouse TGV, Marie-Louise à Staffelfelden, Ports de Mulhouse-Rhin, Zone Industrielle de Chalampé... m2A viabilise (pour les revendre ou les louer) les terrains qu'elle acquiert, aménage la voirie, met en place des infrastructures routières et ferroviaires, voies d'eau... Elle peut également accompagner les entreprises sur tout ce qui concerne la réglementation et les démarches administratives.

« Notre rôle est de préparer l'avenir en disposant de foncier pour permettre à des entreprises de s'implanter ».

Marc Buchert, Vice-Président de m2A délégué à l'aménagement de l'espace communautaire et aux grandes infrastructures de transport.



Photo Marc Nussbaumer
Les vœux économiques m2A/CCI

À l'écoute des entrepreneurs

m2A souhaite se positionner aux côtés des chefs d'entreprises ayant pour ambition de créer de l'emploi et de la richesse sur le territoire. Afin d'être au plus proche de leurs besoins et répondre au mieux à leurs attentes, m2A organise, directement ou en partenariat avec la CCI, des visites sur le terrain : Clemessy Motors, Butachimie, Groupe Alain Hoffart, Thurmelec, pose de la première pierre d'Euro Information Services (EIS), filiale informatique du groupe Crédit Mutuel-CIC à Wittelsheim... « Ces visites sont pour nous l'occasion de mieux connaître le tissu économique local et de communiquer directement avec des chefs d'entreprises sur la manière dont nous pouvons les accompagner efficacement », indique Laurent Riche, Vice-Président de m2A en charge de l'attractivité économique et de l'innovation.

« Notre rôle est de faciliter l'implantation et le développement d'entreprises sur le territoire, de susciter, accompagner et fluidifier les échanges entre les différents acteurs économiques ».

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

L'industrie 4.0 au cœur des actions du territoire

Dès 2013, m2A a mis en place le cluster territorial, Campus Industrie 4.0 regroupant les entreprises du Sud Alsace, l'Université de Haute Alsace (UHA), le Technopôle Mulhouse, la CCI, mais aussi des incubateurs et le CETIM Grand Est. Il a pour objectif de booster la compétitivité des entreprises industrielles du territoire, de promouvoir les talents, faire émerger de nouveaux projets et rayonner à l'échelle internationale. Autre projet d'envergure : le lancement du KMØ. Situé dans le quartier de la Fonderie à Mulhouse, ce nouvel écosystème allie recherche, emploi et formation. Il est ouvert aux entreprises industrielles et du numérique, startups, chercheurs, entrepreneurs, artistes, étudiants, formateurs, investisseurs, associations... de France, d'Allemagne et de Suisse, pour capitaliser sur la richesse des dynamiques transfrontalières. En 2020, c'est la Maison de l'Industrie qui ouvrira ses portes dans ce même quartier. Elle regroupera les services de l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (UIMM) et accueillera une nouvelle usine-école (FORMLAB). L'objectif est de développer une offre de formations innovantes

Faciliter les démarches et l'accès aux informations

Dès cette année, en lien avec de nombreuses structures du territoire, m2A va mettre en place un portail internet à destination des entreprises pour créer, développer ou s'implanter sur le territoire Sud Alsace. « L'objectif est double : faciliter les démarches des entrepreneurs, ingénieurs, étudiants, startupeurs et donner un accès immédiat aux informations utiles et aux référents opérationnels sur le territoire, explique Laurent Riche. Nous allons par ailleurs recruter un business developer pour coordonner tous les acteurs de l'écosystème et pour que tous nos publics aient un interlocuteur physique à qui s'adresser ».

Investir pour aménager le territoire

m2A est aussi aux côtés des entreprises pour faciliter leur développement sur des questions

Réhabiliter le patrimoine industriel

m2A veut préserver son patrimoine industriel. C'est dans ce cadre qu'elle a souhaité revitaliser le quartier de la Fonderie. Aujourd'hui, à proximité de l'université, on retrouve des nouveaux lofts, un restaurant et le KMØ. « La transformation de ce quartier est remarquable, se réjouit Marc Buchert. Nous réfléchissons à son développement dans sa globalité, avec à la fois des entreprises, habitations et lieux de loisirs. C'est une manière de procéder qui rend ce type de projet plus attractif quand il s'agit de trouver des partenaires financiers. Nous avons pour ambition de développer le quartier DMC de la même manière ». Le projet de réhabilitation de DMC vient d'ailleurs d'être labellisé par IBA Basel 2020 ; appel à projets lancé par la région trinationale de Bâle pour répondre à sa problématique de développement urbain et régional en agissant simultanément dans trois pays : l'Allemagne, la France et la Suisse.

Territoire résolument "pro business", Mulhouse Alsace Agglomération agit aujourd'hui sur tous les fronts et s'affirme plus que jamais comme l'interlocuteur économique privilégié des entreprises dans leurs projets économiques de création, de développement ou d'implantation.



Quartier d'affaires Gare



Les ports de Mulhouse-Rhin

Selmoni : automatisme et informatique industrielle

Installée à Altkirch, Selmoni a été co-fondée en 1990 par Gérald Simon et Daniel Clodi. L'entreprise, spécialisée dans l'automatisme et l'informatique industrielle, continue son développement et recrute des spécialistes en automation et maintenance.

Conception, fabrication et maintenance

L'activité de Selmoni se divise en trois domaines stratégiques. « Nous avons un bureau d'études où l'on réalise les études électrotechniques et la programmation industrielle, explique le dirigeant Gérald Simon. Sur nos 38 collaborateurs, 14 travaillent au bureau d'études. C'est l'une des forces de notre entreprise. Le second domaine concerne la fabrication et l'installation. Nous confectionnons des armoires et coffrets électriques, ainsi que des pupitres de commande, que nous raccordons sur les machines de nos clients. Enfin, nous proposons de la maintenance industrielle préventive et du dépannage ».

Une présence partout dans le monde

Selmoni travaille avec deux types de clients : clients finaux et fabricants. « Nos clients finaux sont les industries. Elles confectionnent leurs produits sur des machines automatisées. Nos clients fabricants confectionnent ces mêmes

machines et intègrent nos outils ». Sur les 5,5 millions de chiffre d'affaires que réalise Selmoni, 60% se font avec les fabricants et 40% avec les clients finaux. « Nous avons quelques clients directs à l'étranger - fabricants ou clients finaux - en Suisse, Pologne, Belgique... Nous avons également un tissu de clients locaux qui nous envoient chez leurs propres clients partout dans le monde ».

A la pointe de la technologie

Pour Gérald Simon, l'un des atouts de Selmoni repose sur le niveau de technicité de ses collaborateurs. Dans ses ateliers, l'entreprise est équipée des dernières technologies. « Nous investissons constamment dans du matériel de pointe. Nous formons régulièrement nos collaborateurs pour mettre à jour leurs compétences et leurs connaissances ». En 2019, l'entreprise va investir dans des jumeaux numériques. « Il s'agit d'un logiciel-outil permettant de réaliser des simulations pour tester nos réalisations. En incluant la formation du personnel à cet outil, cet investissement devrait coûter 250 000 € ».



Gérald Simon

A la recherche de collaborateurs

Aujourd'hui, Selmoni a un rôle à jouer dans l'avènement de l'industrie 4.0. En peine pour recruter de la main-d'œuvre, l'entreprise recherche deux automaticiens et un maintenancier. « Par la suite nous recruterons

pour le compte de la société Selmoni Smart Handling. C'est une entité distincte de Selmoni que nous avons récemment lancée avec deux collaborateurs et dont le siège social est, pour l'heure, situé dans nos locaux. Selmoni Smart Handling est un concepteur de systèmes de manutention automatisés et intervient dans les domaines de l'acier, du panneaux à base bois et, plus généralement, dans la manutention de produits plats de moyenne ou forte charge ».

Magali Santulli

Selmoni
Avenue du 8^{ème} Régiment de Hussards
Quartier Plessier - Bât. 11, Altkirch
03 89 08 93 73
www.selmoni.fr



Dans les ateliers

SMES : une société en pleine expansion

SMES - Société de Mécanique, Entretien et Service - est spécialisée dans la mécanique générale de précision pour l'aéronautique, l'armement, l'énergie, le ferroviaire, les biens d'équipements et la mécanique. En pleine croissance, l'entreprise investit tous les ans sur son site de Wittelsheim.

Production de pièces sur commande

Fondée en 1987 par Roger Schmitt, SMES fabrique des pièces unitaires de petites, moyennes et grandes séries dans divers domaines : ferroviaire, armement, biens d'équipements, mécanique, énergie et aéronautique. L'aéronautique représente d'ailleurs 80% de l'activité de l'entreprise. « Notre chiffre d'affaires est en progression constante. Nous avons encore décroché un gros contrat dans l'aviation en mois de novembre », se réjouit Roger Schmitt. Certifiée EN 9100 et ISO 9001, SMES produit uniquement des pièces sur commande. « Nous possédons un stock de plusieurs tonnes de matières premières afin de répondre rapidement à la demande ». L'entreprise maîtrise toutes les phases de fabrication, de l'étude à l'archivage des plans, ainsi que la finition des pièces par anodisation et notamment l'installation de brunissage réalisé dans ses propres ateliers.

Six embauches en 2018

Plusieurs milliers de pièces sortent chaque mois des ateliers de SMES. « Nous réalisons

systématiquement un contrôle qualité en cours et en fin de fabrication. Chaque technicien dispose d'un important outillage de vérification et d'un atelier de métrologie comprenant une colonne de mesure ». SMES travaille avec des clients essentiellement en France et en Europe. « Grâce à notre savoir-faire, nous les aidons à concevoir des nouvelles solutions. Nous leur proposons également du dépannage et de la maintenance ». Pour répondre aux besoins de ses clients, l'entreprise a dû embaucher six personnes supplémentaires en 2018. « Notre équipe est actuellement composée de 38 collaborateurs et nous accueillons deux apprentis ». Roger Schmitt met régulièrement à jour les compétences de ses salariés par le biais de formations internes.

Investir dans les dernières technologies

Il y a un an et demi, SMES a fait sortir de terre, sur son site de Wittelsheim, un nouveau bâtiment abritant un atelier de production climatisé. « Il était devenu impératif de s'agrandir. Nous avons investi 1,2 millions



Roger Schmitt (2^{ème} en partant de la gauche), aux côtés de son associé Thierry Mayer et de ses fils Lionel et Sébastien

d'euros dans cette construction ». Les locaux de l'entreprise s'étendent aujourd'hui sur 1 800 m². En constante évolution, SMES a investi sur ces deux dernières années trois millions d'euros dans de nouvelles machines de production à la pointe de la technologie. « Cela nous permet d'augmenter et d'améliorer notre production. Nous sommes dotés d'un

parc-machines à commande numérique très performant ». Séduite par l'entreprise, la Région Grand Est a récemment soutenu l'investissement technologique de la société en lui versant 700 000 € de subventions. « A cela, nous allons encore prochainement investir 300 000 € supplémentaires dans de nouveaux outils ».

Magali Santulli



Vue sur les ateliers



SMES est équipée d'un parc-machine à la pointe de la technologie



SMES
4 rue d'Italie à Wittelsheim
03 89 55 10 55
smes.fr

Bleu Cube Architecture

conçoit les bâtiments de demain

Bleu Cube Architecture est une agence d'architecture pluridisciplinaire basée à Rixheim. Aujourd'hui, l'enseigne souhaite collaborer davantage avec les entreprises.

De la maison à l'école

Bleu Cube Architecture est, à l'origine, une agence fondée il y a plus de 20 ans. « Il y a deux ans, j'ai pris la gérance de l'enseigne, indique Maurice Santandrea. Nous avons changé le nom, les statuts, et nous nous sommes installées dans nos locaux actuels ». L'agence collabore aussi

bien avec des collectivités que des particuliers ou des industries. « Nos clients sont répartis sur tout le Grand Est. Parmi nos dernières réalisations, nous pouvons citer la construction d'une maison individuelle, d'une salle des fêtes, d'un bâtiment professionnel contenant des bureaux, ainsi que la restructuration d'une école. Nous mettons notre



Maurice Santandrea (assis au centre) et son équipe

pluridisciplinarité au service de nos clients, de l'urbanisme à l'architecture d'intérieur ».

Collaboration avec des promoteurs et industries

La société compte quatre collaborateurs : une assistante administrative en charge des

relations clients, ainsi que trois architectes. « Nous portons un regard appuyé sur la maîtrise énergétique et financière. Notre démarche architecturale fait côtoyer l'utile et le beau, le fonctionnel et l'esthétique. Le souci constant du respect des valeurs humaines est l'un de nos points forts ». Bleu Cube Architecture réalise 344 000 € de chiffre d'affaires annuel. « Les collectivités représentent plus de 50% de notre clientèle. Nous souhaitons aujourd'hui nous rapprocher davantage des promoteurs immobiliers, des particuliers et des industries. Nous pourrons ainsi mettre davantage en œuvre le large panel de nos compétences ».

Magali Santulli

Bleu Cube Architecture
65 rue de Mulhouse, à Rixheim
03 89 65 30 32
www.bleucube-architectes.com

LE PORTRAIT DU MOIS



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISE

Frédérique DELACAZE et David MARCOS

Le Crédit Mutuel Le Rhénan est un Centre d'Affaires, mais aussi un "laboratoire" pour deux nouveaux Chargés d'Affaires juniors. Ils suivent en interne le parcours de formation adapté à leur métier, dans le but de s'occuper d'un portefeuille de clients professionnels et entreprises.

Frédérique Delacaze a longtemps œuvré en Back office au sein même du Centre Affaires et a choisi d'évoluer en Front office pour être encore plus proche des clients et répondre à leurs demandes.

David Marcos, qui a une expérience en cabinet comptable et banque sur le marché des particuliers, a souhaité orienter sa carrière professionnelle vers l'entreprise.

Ils ont tous les deux à cœur de répondre rapidement et de manière professionnelle aux clients du Rhénan. Nous leur souhaitons pleine réussite dans leurs nouvelles fonctions.

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



Impact Positif : spécialiste de l'UX Design

Lancée en janvier 2018, Impact Positif est une agence spécialisée dans l'expérience utilisateur (UX Design) et l'ergonomie des interfaces (UI Design). Ses fondateurs cherchent aujourd'hui à faire connaître leur concept innovant auprès des entreprises.

Tester pour mieux innover

« Impact Positif compte déjà quatre salariés » indiquent Pierre Frisch et Teddy Wilhelm. Si le siège social se situe à Strasbourg - où sont basés les deux autres collaborateurs, Philippe Roser et Guillaume Claus -, l'entreprise possède un bureau au sein du Tuba à Mulhouse. « Notre

coeur de métier concerne l'UX Design. Nous accompagnons des entreprises de l'étude de leur projet à leur mise en œuvre. Nous prototypons et testons les solutions auprès d'utilisateurs. Les entreprises souhaitant concevoir de nouveaux produits ou nouveaux services ne prennent ainsi plus le risque d'investir et de proposer des solutions qui ne correspondent pas aux besoins et aux attentes ».



Des ateliers organisés par l'entreprise



L'équipe d'Impact Positif

Trouver de nouveaux leviers de croissance

Impact Positif propose à ses clients des formations pratiques pour initier les entreprises aux méthodes de Design Thinking. L'objectif : leur permettre d'appréhender et de répondre au mieux aux besoins des utilisateurs. La société travaille avec des grosses et moyennes entreprises de tous secteurs d'activité : numérique, médical, etc. « Nous commençons aussi à toucher des startups. Nous nous adressons à des clients qui ont envie d'innover ou qui cherchent des leviers de croissance pour se développer ». L'agence travaille avec un réseau de partenaires en freelance pour des besoins ponctuels. « En France, l'UX Design est un concept encore peu connu. Notre objectif aujourd'hui est de le développer, notamment à travers l'organisation d'ateliers d'initiation ».

De belles collaborations

Impact Positif compte pour l'heure près d'une trentaine de clients. « Le noyau de notre clientèle est local, et nous avons aussi quelques collaborations en France et en Suisse ». L'agence a déjà eu l'occasion d'organiser des ateliers d'accélération de projet pour EDF. « Nous avons animé des ateliers d'innovation, afin de permettre aux employés de concrétiser leurs idées ». Concernant l'UX Design, Impact Positif a notamment collaboré avec Emmaüs Scherwiller ou la Caisse d'Épargne d'Alsace. « Nous accompagnons Emmaüs pour améliorer

l'expérience d'achat solidaire en ligne et nous suivons la Caisse d'Épargne pour la mise en place d'un service web de prêt immobilier dédié au grand public ». Côté formation, l'agence a accompagné des animateurs pour les préparer à la soirée "Soyons Food" de m2A.

Magali Santulli

Impact Positif
4 avenue de Colmar à Mulhouse
07 68 93 17 08
www.impact-positif.fr

La caisse du Crédit Mutuel Saint-Louis Regio : répondre aux besoins des professionnels

La Caisse de Crédit Mutuel Saint-Louis Regio fête cette année ses 125 ans. Elle dispose d'un service dédié aux professionnels et souhaite, à l'avenir, développer plus fortement cette branche d'activité.

Un fort pouvoir de décision

La CCM Saint-Louis Regio accompagne plus de 20 000 clients-sociétaires, du particulier aux entreprises, en passant par des associations, collectivités, etc. « Nous sommes parmi les caisses les plus importantes du Groupe Crédit Mutuel », indique Christophe George, Responsable du Pôle Professionnel. Chaque caisse étant indépendante, nous disposons d'un fort pouvoir décisionnel. Fin mars 2019, nous avons dépassé le milliard et demi de capitaux gérés ». La caisse compte 38 collaborateurs, dont cinq personnes dédiées exclusivement à l'accompagnement des professionnels. « Ce service gère un peu plus de mille clients et près de 200 millions de capitaux ».

Couvrir tous les besoins quotidiens

La CCM Saint-Louis Regio peut aider les professionnels dans la création de leur entreprise, puis les accompagne dans le développement de celle-ci. « Nous couvrons tous les besoins

quotidiens du professionnel ». Les prestations proposées sont variées : financements, crédit-bail, services bancaires, assurances diverses, prévoyance individuelle et collective, ingénierie sociale, etc. « Nous possédons également un pôle de gestion de patrimoine ». La CCM Saint-Louis Regio assure à ses clients proximité et réactivité. « Notre souplesse nous permet de nous adapter à chaque besoin. Des atouts qui jouent en notre faveur : lorsque l'on se développe, c'est principalement grâce aux recommandations de notre clientèle ».

Deux millions d'euros investis

La Caisse a récemment investi deux millions d'euros dans des travaux achevés il y a quelques mois. « Il reste encore quelques finitions. Nous avons modernisé et rafraîchi nos locaux. Nous avons également repensé l'agencement ». À ses 1 300 m² de surface, la Caisse a créé une extension de 200 m² pour centraliser les services aux professionnels. « Nous avions besoin de plus d'espace pour accompagner ces derniers,



Jean Ellminger (à gauche) et Christophe George

car il s'agit d'une branche de notre activité à développer, explique Jean Ellminger, Directeur de la CCM Saint-Louis Regio. Nous voulons progressivement arriver à dix personnes dédiées aux professionnels et rayonner sur toute la Région des Trois Frontières et au-delà ».

Magali Santulli

CCM Saint-Louis Regio
72 rue de Mulhouse à Saint-Louis
03 89 70 85 48
www.creditmutuel.fr

Damien LAMAS
Chargé de recrutement,
sa disponibilité et
son dynamisme vous
accompagnent au quotidien.

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'INCLUSION SOCIALE ET PROFESSIONNELLE
DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**FAITES APPEL
À NOS SERVICES !**

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

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



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

KD Pro : destruction de nuisibles et traitement par drone

Certifié biocide, phytosanitaire et piégeur agréé, Rodolphe Kirsch a créé en 2018 sa société KD Pro, spécialisée dans la destruction de nuisibles, traitement des charpentes et traitement par drone. Avec le retour des beaux jours, l'activité de l'entreprise s'accélère.

Une forte demande face à la prolifération

Dératisation, désinsectisation, désinfection, piégeage de taupe, dépigeonnisation, effarouchement... KD Pro propose une gamme complète de services contre les nuisibles, insectes, volatiles, etc. Basée à Vieux-Thann, l'entreprise intervient en Alsace et sur le Territoire de Belfort. « Je travaille en milieu urbain ou rural, avec des particuliers, collectivités, syndics et entreprises de toutes tailles », indique Rodolphe Kirsch. « Je propose un service réactif, car je dois souvent intervenir en urgence. Je peux parfois réaliser jusqu'à cinq interventions par jour. Ces dernières années, il y a eu une importante prolifération de nuisibles. Il y a donc une forte demande. Avec les entreprises, je mets en place des contrats sur l'année pour réguler les populations de nuisibles ». Rodolphe Kirsch propose différents tarifs en fonction des techniques utilisées et du temps passé sur l'intervention.

Traitements par drone

Pilote breveté, la particularité de Rodolphe Kirsch est de travailler avec le renfort d'un

drone équipé d'un réservoir. « Je suis formé à la manipulation de drones et à jour dans toutes les réglementations qui s'appliquent. Cet engin me permet d'atteindre des zones difficile d'accès ou en hauteur. Je m'en sers notamment pour traiter des nids de guêpes ou pour démousser des toitures. Cela permet un travail rapide et précis. Mon drone a été adapté à mes besoins par la société Espace Aéromodélisme et Drones d'Argelès-sur-Mer ». Le drone peut aussi être utilisé pour l'épandage. « C'est une technique agricole consistant à répandre des produits sur des zones cultivées, forêts, voies ferrées, marais... Avec le drone, j'ai la possibilité d'asperger une zone précise dans un souci de respect de l'environnement ».

Un premier bilan positif

Rodolphe Kirsch entretient une relation de proximité avec ses clients. « J'essaye de les reconforter, de travailler dans la discréction, d'utiliser des méthodes aussi douces que possible et des produits naturels ». Après avoir investi 7 000 € pour démarrer sa société, il tire un premier bilan positif. « KD Pro est aujourd'hui mon activité principale et je suis optimiste



Rodolphe Kirsch

pour la suite. Avec l'arrivée des beaux jours, les opérations vont être de plus en plus nombreuses. Il faut savoir que j'interviens, sans aucune distinction, dans tout type d'habitation. Chacun a le droit de vivre dans un logement garantissant toutes les règles essentielles de salubrité. C'est mon engagement et ma mission ».

Magali Santulli

KD Pro
3 rue des Flandres à Vieux-Thann
06 12 83 28 32
www.kdpro.fr

Haenggi et Associés : spécialiste de la gestion de patrimoine

Installé à Mulhouse depuis 1989, le cabinet Haenggi et Associés est spécialisé dans la gestion de patrimoine auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels. Afin de renforcer sa proximité, la société développe une seconde agence dans le Bas-Rhin.

Mettre en place une stratégie personnalisée

Haenggi et Associés accompagne et conseille ses clients dans la gestion et le développement de leur patrimoine. « Placements, financements, défiscalisation, retraite, prévoyance... Nous sommes à l'écoute des besoins et de la situation de chaque client », indique Bernard Haenggi, fondateur du cabinet. « Nous établissons une étude patrimoniale complète nous permettant de déterminer une stratégie personnalisée pour une gestion de patrimoine pérenne et efficace. Nous assurons le suivi des placements et nous adaptons nos actions selon leur évolution, avec une relation clientèle basée sur la confiance et la transparence ». Les clients sont principalement localisés en Alsace, une petite partie d'entre eux dans le reste de la France.

Accompagnement des entreprises

Si l'essentiel de sa clientèle est composé de particuliers, le cabinet accompagne également des professions libérales et TPE - tous types de

secteurs d'activité confondus. « Nous savons qu'il est compliqué pour les entreprises de trouver des placements rentables. Notre cabinet ayant acquis une taille conséquente - nous sommes maintenant neuf collaborateurs -, nous avons pour ambition de travailler avec de plus grosses entreprises ». Depuis quelques années, le cabinet assiste les entreprises dans la gestion de leur trésorerie. « Notre développement se fait sur la base de recommandations provenant de clients satisfaits ».

Développement sur Strasbourg

Depuis sa fondation, le cabinet s'est sans cesse adapté aux nouvelles réglementations fiscales. « Celles-ci s'intensifient d'années en années ». Pour Bernard Haenggi, la force de sa société tient aussi à la diversité de ses partenaires. « Nous travaillons avec une trentaine de banques et compagnies d'assurance ». Le cabinet - qui réalise 1,3 millions d'euros de chiffre d'affaires - poursuit lentement mais sûrement sa croissance. « Nous embauchons régulièrement. Le dernier collaborateur recruté nous a rejoints en novembre dernier ». La société développe actuellement



Bernard Haenggi (à gauche) aux côtés de son équipe à l'ED&N, lors de la soirée annuelle du cabinet avec ses clients et partenaires

une antenne à Strasbourg. « Nous y avions déjà un cabinet, mais pas de présence permanente. La proximité étant primordiale, cette démarche nous permet ainsi de renforcer nos liens avec nos clients du Bas-Rhin, et de réaliser, par la même, une embauche supplémentaire ».

Magali Santulli

Haenggi et Associés
36 rue Paul Cézanne, à Mulhouse
03 89 45 31 67
www.haenggi-associes.com

EXTRA STOCKAGE

Location de Box et Garde Meubles



Gardiennage
24H/24H,
alarmes
individuelles



Espaces chauffés,
sécurisés,
ventilés



Code
d'accès
individuel



5 accès de
déchargement
couverts et
chauffés



Diables,
chariots,
transpalettes
en libre-service



Location
au mois ou
à l'année

03 89 311 811 extrastockage.com

9 Avenue d'Italie - 68110 Illzach

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



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

masolutioncrédit.fr

IMMOBILIER-PROFESSIONNEL-REGROUPEMENT

10 Avenue Auguste Wicky - MULHOUSE

03 89 46 15 97

MA SOLUTION CRÉDIT SAS est immatriculé au registre de l'EDRMS sous le n° 17002984. Nous sommes tenus de vous informer que nous effectuons des opérations de financement et de placement sous le contrôle des ACPR.
à Paris et de l'ARCEP à Strasbourg. Un crédit vous engage et doit être remboursé, avant le terme de remboursement, auquel vous engagez. Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé avant l'émission d'un ou plusieurs prêts d'argent.

Le métier de chef d'entreprise ne s'improvise pas : l'Ecole Des Managers Alsace vous accompagne !

Les inscriptions sont ouvertes pour la formation "Chef d'entreprise développeur de PME" dont la 17^{ème} Promotion démarrera le 7 novembre prochain !

Ce parcours s'adresse à toute personne ayant besoin de développer ses compétences pour exercer une fonction de dirigeant: chef d'entreprise, repreneur, bras droit du dirigeant, directeur de site... que ce soit dans un contexte de développement, de reprise ou plus simplement pour gagner en efficacité.

Pourquoi se former avec l'EDM ?

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

Les objectifs :

- Développer une vision globale du fonctionnement de son entreprise
 - Construire une stratégie gagnante en tenant compte de l'environnement
 - Révéler son potentiel de leader
 - Assurer la pérennité et le développement de son entreprise

Une formation pratico-pratique articulée autour de 3 axes concrets

- Maîtriser l'ensemble des outils de pilotage
 - Comprendre et analyser son entreprise grâce à un autodiagnostic approfondi



- Agir par la mise en place d'un plan de développement avec des actions pertinentes

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

Cette formation se déroule en Alsace à raison de 3 à 4 jours par mois (non consécutifs) répartis sur 20 mois. Elle donne accès à un **titre RNCP de niveau II** (Bac+3/4) et est éligible aux dispositifs de financement de la formation continue (Plan de développement des compétences, CPF...).

Notons qu'au niveau national, 95% des entreprises participantes de l'EDM sont toujours présentes sur le marché 5 ans après la formation, avec pour certaines, une croissance

significative de leur chiffre d'affaires, une meilleure rentabilité, des effectifs en progression et des projets de développement.



Institut de l'Entrepreneur
15 rue des Frères Lumière
68069 Mulhouse Cedex 2
03 69 76 11 00
www.gifop-formation.fr

Votre interlocuteur :
b.hopnot@gifop.fr - 03 69 76 11 00

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

LE CHOIX POUR MIEUX DÉCIDER.
PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE



Poulaillon : de la boulangerie à la bouteille haut de gamme



La famille Poulaillon : Magalie, Paul, Marie-France et Fabien

C'est une réussite à la française, celle de Paul Poulaillon tombé dans le pétrin à l'âge de 14 ans. De la petite boulangerie familiale, ouverte en 1973 avec son épouse, au groupe coté en bourse, quel chemin parcouru. L'inventeur de la Moricette a su transmettre sa passion du pain à ses enfants. A 67 ans, le self-made-man continue de se lever à l'aube et se lance toujours de nouveaux défis.

Dans la famille Poulaillon, je demande le père, Paul, la mère, Marie-France, le fils, Fabien, et la fille, Magalie. Plus qu'un nom, c'est aujourd'hui une marque. Une marque de fabrique, de réussite et, surtout, une saga familiale que beaucoup aimeraient copier. Le fondateur du groupe aime d'ailleurs raconter cette histoire, celle du petit enfant qui passait avec son père devant la boulangerie de son village de Condrieu en Isère en allant à l'école. « L'odeur du pain me faisait rêver... Je savais au fond de moi que je voulais et serais boulanger. J'aimais regarder les gestes du boulanger, voir le four. En fait, je suis tombé dans le pétrin dès l'âge de 14 ans », raconte Paul.

Conserver les mêmes valeurs

De la petite boulangerie ouverte en 1973 rue de Belfort à Mulhouse avec son épouse Marie-France, au groupe d'aujourd'hui coté en bourse, quelle ascension. Mais cette réussite n'a rien d'un hasard. Paul Poulaillon a, comme vissé au ventre, cette envie de conserver les valeurs qui l'animaient à ses débuts, cet amour du produit bien fait, et surtout, cette impérieuse nécessité de conserver le sens du client et la même exigence. Plus que des mots, c'est une philosophie qui transpire dans l'entreprise familiale ; des valeurs transmises aux enfants (Magalie et Fabien) qui, après de brillantes études dans le commerce et la comptabilité, ont rejoint l'aventure familiale. D'ailleurs, si le boulanger créateur est toujours bien présent dans le groupe, il laisse peu à peu les rênes du navire à la génération suivante, Fabien et Magali, respectivement Directeur Général et DG déléguée, qui impulsera sa culture à l'international.

Aujourd'hui, le groupe Poulaillon est spécialisé dans la boulangerie et le snacking et s'appuie sur plus d'une cinquantaine de magasins, de Lille à Lyon, réalisant un chiffre d'affaires de l'ordre de 80 millions d'euros avec près de 800 collaborateurs.

Logique de diversification ou rêve d'enfant

L'inventeur à succès de la célèbre Moricette, avoue avoir deux passions : le pain et l'eau... rien d'étonnant alors de voir le chef d'entreprise s'attaquer à un marché très concurrentiel qu'est celui de la production de l'eau minérale. Un projet mûrement réfléchi. « C'est en Franche-Comté, dans une nature préservée depuis toujours, que j'ai découvert, il y a quelques années, cette source de Velleminfroy ». Cette source d'eau minérale a été découverte en 1828, d'abord exploitée pour ses vertus, puis abandonnée pendant des décennies. « Moi, je connaissais cette source depuis 1975 et elle était déjà à vendre, mais je venais d'acheter ma boulangerie, explique Paul Poulaillon. C'est mon beau-père qui me l'avait faite découvrir (son épouse est originaire d'un village proche de Lure). J'y retourna régulièrement ». Le chef d'entreprise était intrigué par l'ancien site d'exploitation de cette source qui a vécu ses heures de gloire dans les années 1960. Et dont il ne restait pas grand-chose, tout au plus, un abri pour la protéger. A cette période-là, la source de Velleminfroy a été achetée par la société qui assurait l'exploitation des bains de Luxeuil. Paul Poulaillon se porte acquéreur en 2004, lors d'une vente au tribunal de commerce de Lure, suite à un dépôt de bilan. « J'avais vu l'annonce par hasard et je me suis dit que ce site ne pouvait pas être quelqu'un d'autre. J'aurais mieux fait de me casser une jambe », dit-il en souriant, ajoutant : « J'aime l'eau, je suis un peu sourcier ». Plus de dix ans de travaux ont été nécessaires pour monter le projet, obtenir les agréments auprès de l'ARS (Agence régionale de santé) et décrocher l'autorisation d'exploitation. Ce n'est qu'en 2016, que l'exploitation de la source a débuté. L'usine d'embouteillage a été inaugurée en septembre de la même année. « Une dizaine d'années, ce

n'est pas de trop pour mettre en place un tel projet », explique l'entrepreneur qui a dû lever des fonds, les banques étant frileuses.

Une levée de fonds de six millions d'euros

La solution ? Passer par une cotation en bourse. « La bourse, c'était pour investir dans l'entreprise, comme les banques ne voulaient pas suivre. Nous sommes donc allés chercher des sous en entrant sur ce second marché ». L'opération a permis de lever des fonds à hauteur de six millions d'euros. Aujourd'hui, la société Les Eaux de Velleminfroy est une filiale du groupe Poulaillon et l'investissement global se chiffre à plus de 10 millions d'euros pour l'usine à laquelle sont associés un show-room design et une salle de cinéma destinée à présenter à ses visiteurs l'entreprise sur grand écran, « pour expliquer notre eau ». Son eau, Paul Poulaillon la positionne en haut de gamme, sur le segment "premium". L'eau de Velleminfroy est référencée dans 6 000 grandes surfaces : « Presque toutes les enseignes », précise le chef d'entreprise qui utilise ses propres magasins pour la tester : « C'est un bon laboratoire ». Depuis fin 2017, l'eau de Velleminfroy a élargi sa gamme avec une eau gazéifiée et un conditionnement en bouteilles en verre (et plus seulement en plastique), de façon à séduire la clientèle des hôtels et restaurants haut de gamme. « Notre objectif, c'est de sortir un million de bouteilles par mois. Nous n'en sommes, pour l'heure, qu'à la moitié ». Le groupe vend à l'international, notamment vers l'Asie, et travaille pour entrer dans les pays du Maghreb.

Recherche de nouveaux marchés

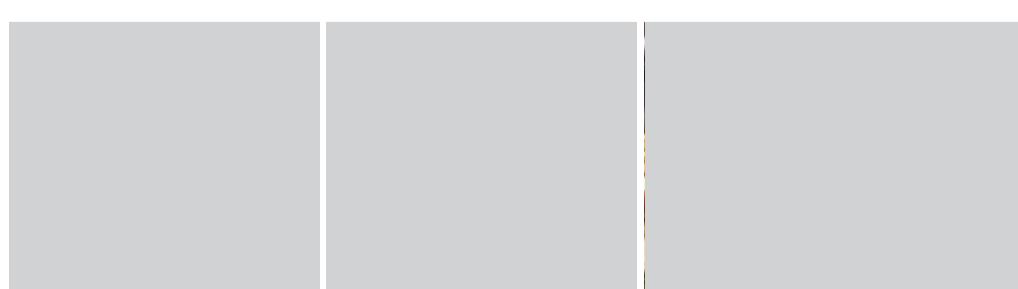
Ainsi après la boulange, le groupe alsacien, avec son eau de luxe produite dans les Vosges, affiche clairement ses ambitions à l'international. Mais Paul Poulaillon n'aime pas parler de réussite : « Du jour au lendemain, tout peut s'effondrer ». C'est sans doute pour cela qu'il continue avec sa famille à développer et chercher de nouveaux marchés.



Aujourd'hui, l'usine Poulaillon, installée à Wittelsheim, produit 140 000 Moricettes par jour. « Nous avons racheté une usine à Saint-Vit, dans le Doubs, en 2017, et nous allons démarquer une nouvelle chaîne de production. Le site de Wittelsheim est saturé », explique le self-made-man. « Nous devons faire face à une concurrence féroce de la part de chaînes qui fabriquent du pain de manière industrielle. Notre force, c'est de nous diversifier, avec, notamment, la partie traiteur. Nous avons également fait évoluer nos boulangeries avec des concepts points de vente innovants. La dernière en date a été ouverte à Kingersheim, 800 m² pour un investissement de 2 millions d'euros. Nous évoluons dans les magasins de la grande distribution et dans nos propres magasins. Nous travaillons aussi sur la qualité de nos produits. L'avenir, c'est le bio, les produits locaux, les circuits courts, la culture raisonnée. La malbouffe, c'est terminé ». Pierre Alain

Poulaillon

Siège social : 8 rue du Luxembourg
ZAE Heiden Est à Wittelsheim
03 89 33 89 89
www.poulaillon.fr



Nicolas Burgermeister : tapissier-décorateur

Depuis 1970, l'entreprise Burgermeister se spécialise dans la confection, pose et réfection de tout ce qui touche au tissu d'intérieur : rideaux, moquettes, sièges, tentures, stores, literie, etc.

Une fabrication à la demande

L'entreprise familiale a été fondée à Mulhouse par le père de Nicolas Burgermeister. Ce dernier a repris la société en 1994. « Toutes mes réalisations sur mesure s'effectuent à la demande, dans mon atelier. Je ne propose pas de produits finis, mais je fabrique des accessoires : coussins, nappes, etc. ». Ces réalisations haut-de-gamme s'adressent à une clientèle « qui veut se faire plaisir. Mes clients ont l'assurance de trouver chez moi des produits de qualité et durables dans le temps ». Les particuliers composent 98% de la clientèle de l'entreprise. Des clients situés principalement dans le Haut-Rhin et ses alentours. « Je travaille aussi avec quelques professionnels locaux, comme des restaurateurs souhaitant rénover leurs banquettes ou des entreprises ayant besoin de stores ».

Des matériaux traditionnels

Nicolas Burgermeister peut réaliser des pièces du style Louis XIV ou des pièces plus contemporaines. « Pour le rembourrage des sièges, j'utilise du crin animal ou végétal, ainsi que des mousses que j'achète auprès de grossistes. Pour les tissus, je travaille avec des fournisseurs

locaux, français et européens ». Les clients ont le choix parmi de nombreux tissus aux couleurs, motifs et textures variés. « J'utilise du crin et de la laine pour le rembourrage des matelas ». Le Maître-tapissier travaille entièrement à la main et utilise une machine à coudre pour assembler ses tissus. « Parfois, les clients viennent me voir avec une idée précise. S'ils ne savent pas trop ce qu'ils veulent, je peux aller chez eux pour les orienter en fonction de leur personnalité, du style de leur intérieur et de leur budget ». Le Maître-tapissier réalise un chiffre d'affaires annuel de 100 000 €.

Un métier qui disparaît

Nicolas Burgermeister travaille seul dans son entreprise. « J'apprécie la diversité de ma profession : confection, vente, pose, conseil, administratif, etc. Je n'ai pas pour ambition de trop développer ma société, car je dois pouvoir tout gérer moi-même ». S'il embauche parfois des stagiaires ou apprentis, aucun recrutement n'est prévu pour l'heure. « C'est un métier qui tend à disparaître. Et ce n'est pas faute d'avoir du travail. Mais les nouvelles générations ne s'intéressent plus à cette activité. Souvent, les



Nicolas Burgermeister

départs à la retraite ne sont pas remplacés ».

Quand on demande au Maître-tapissier ce qui lui plaît le plus dans son métier, il répond : « J'aime travailler pour pouvoir contempler le produit fini. C'est ensuite un plaisir de voir la réaction du client et sa satisfaction ».

Magali Santulli

Nicolas Burgermeister
5 rue Paul Déroulède à Mulhouse
03 89 46 57 29
www.tapissier-alsace.com



Des réalisations du Maître-tapissier

Économie circulaire : favoriser la transition économique des entreprises

La CCI Alsace Eurométropole accompagne les entreprises dans leurs démarches de gestion des déchets et d'éco-conception de leur offre dans le cadre de l'économie circulaire, et dans un contexte de raréfaction et de fluctuation du coût des matières premières.

Pour une économie plus efficace

La consommation de matières premières est en constante augmentation à l'échelle mondiale. A moyen terme, cette dynamique pourrait faire apparaître des pénuries mondiales de certaines ressources et un changement climatique avec des conséquences lourdes pour notre société. Pour faire face à ces risques, différents pays ont identifié l'économie circulaire comme une solution prioritaire à mettre en œuvre. L'ambition de l'économie circulaire est de développer une économie toujours plus efficace en termes de consommation de matières premières. Un modèle plus rentable que l'économie linéaire basée sur le principe de "produire, consommer, jeter".

Du linéaire vers le circulaire

La CCI Alsace Eurométropole accompagne ainsi les entreprises pour favoriser leur transition économique du linéaire vers le circulaire. Cette démarche s'adresse aux professionnels volontaires souhaitant améliorer la rentabilité de leur site de production - optimisation de l'usage des ressources, gestion des déchets,

économie d'énergie -, ainsi que renforcer l'attractivité de leur offre pour leurs clients. A noter que la CCI Alsace Eurométropole développe une plateforme d'économie circulaire pour favoriser les échanges de ressources non valorisées entre entreprises à l'échelle de l'Alsace. (www.actif.cci.fr)

Le principe de l'éco-conception

La CCI Alsace Eurométropole accompagne également les entreprises dans l'éco-conception de leurs produits ou de leurs services. L'éco-conception est une démarche globale qui intègre le respect de l'environnement dans la conception des produits ou des services, de l'extraction des matières premières au traitement des déchets en passant par la fabrication. Parallèlement à la visite des conseillers au sein des entreprises, la CCI organise des ateliers et webinars sur différentes thématiques : comment éco-concevoir ses packaging ou son mobilier ? Comment être conforme aux nouvelles exigences perspective cycle de vie en ISO 14001 ? Comment gagner en efficacité avec les achats durables ?



Ronan Sébilo

Bénéficier d'un soutien financier

La CCI Alsace aide les entreprises à identifier les dispositifs de financement public pour les aider dans leur transition. Elle met notamment en avant le dispositif Climaxion, un programme de l'ADEME et de la Région Grand Est en faveur de la transition énergétique et de l'économie circulaire. Part ailleurs, l'intervention des conseillers CCI au sein des entreprises est elle-même financièrement prise en charge par la Région et l'ADEME.

 **CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE**

Pour bénéficier d'un accompagnement ou pour plus de renseignements, contactez :
Ronan Sébilo
r.sebilo@alsace.cci.fr
06 40 25 21 90

Agencement de l'Est : aménagement d'intérieurs sur mesure

Située à Burnhaupt-le-Haut, Agencement de l'Est est une entreprise spécialisée dans l'aménagement intérieur sur mesure pour les particuliers et les professionnels. Elle s'est récemment associée à la société Perene.

Du professionnel au particulier

Agencement de l'Est est installée dans la Zone Industrielle de Burnhaupt-le-Haut depuis une vingtaine d'années. « En 2008, je me suis associé au dirigeant, puis j'ai repris la tête de la société en 2013 », relate Bernard Wespy. Il baptise alors l'entreprise Agencement de l'Est. Celle-ci se spécialise dans l'aménagement de commerces comme des pharmacies ou cabinets vétérinaires. Bernard Wespy élargit ensuite son expertise aux salles de spectacle, de cinéma et studios acoustiques. Parmi ses références : Luc Besson, Pascal Obispo ou Louis Bertignac. L'entreprise s'est associée, il y a près de deux ans, avec la marque Perene, spécialisée dans l'aménagement de cuisines et salles de bain, rangements sur mesure, dressings, etc. « Nous avons alors étendu nos services aux particuliers. Nous leurs proposons un agencement clés en main, c'est-à-dire que nous ne posons pas seulement le meuble, nous pouvons aussi faire la décoration autour : parquet, tapisserie, etc. ».

Un million de CA en 2019

Grâce à l'association avec Perene, Agencement de l'Est a pu étendre sa zone de chalandise hors d'Alsace et trouver une clientèle sur le

Territoire de Belfort. « Nous y avons ouvert un magasin qui nous permet d'exposer notre savoir-faire. Nous réalisons un chiffre d'affaires de 800 000 €, mais avec cette boutique, nous visons le million, voire plus, pour 2019 ». Aujourd'hui, la clientèle d'Agencement de l'Est se répartit à part égale entre professionnels et particuliers. « Notre objectif en 2019 est d'augmenter la part de particuliers pour qu'elle représente 90% de notre clientèle. Mais nous ne voulons pas laisser tomber le monde du spectacle. C'est une activité qui nous plaît et peu d'entreprises évoluent sur ce marché ». Agencement de l'Est emploie deux salariés détachés à Belfort et compte huit collaborateurs à Burnhaupt. « Je forme mes salariés en interne, c'est ce que je préfère. J'ai toujours embauché des stagiaires. Mon équipe en compte actuellement deux ».

Innover pour se maintenir

Chaque année, l'entreprise conçoit dans ses ateliers entre 150 et 200 réalisations sur mesure. « Nous nous adaptons aux besoins et au budget du client - avec des prix moyenne-gamme à haut-de-gamme. Selon les goûts de chacun, nous fabriquons des meubles contemporains ou plus traditionnels. Nous travaillons encore



Bernard Wespy

beaucoup à la main. Nous pouvons également faire de la rénovation ». L'entreprise utilise des matières premières locales et françaises - bois, panneaux de bois, placage chêne, etc - auprès de grossistes. « Nous créons sans arrêt. Nous essayons d'être toujours innovants. Pour notre conception, nous utilisons aujourd'hui le dessin 3D et nous tenons à être avant-gardistes en testant de nouvelles matières. »

Magali Santulli



Dans l'atelier



Des exemples de réalisations

Venez vivre



Découvrez
la plus large
gamme
de véhicules électriques
et hybrides en Alsace

STRASBOURG • OBERHAUSBERGEN
HAGUENAU • SAVERNE • ROSHEIM
SÉLESTAT • COLMAR • MULHOUSE



Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

QUARTZ PRO 
quartz-design.fr

BUREAUX DIRECTION & OPEN SPACE

LOUNGE & ACCUEIL

ESPACES REUNION

ARCHITECTURE INTERIEURE

ESPACES PUBLICS

HOTELS - BARS - RESTAURANTS

Quartz®
DESIGN • MOBILIER • LUMINAIRES

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

LE MEILLEUR DU DESIGN POUR VOTRE ENTREPRISE

Kartell vitra Cassina FOSCARINI Knoll FLOS Artemide

Pâtisserie Gaugler : un savoir-faire gourmand depuis 1998

La Maison Gaugler a été fondée à Mulhouse par les époux Laurence et Thierry Gaugler. L'entreprise a ouvert, il y a quelques mois, sa quatrième boutique, avec, comme toujours, pour mot d'ordre : qualité des produits, du service et de l'accueil.

Des produits haut-de-gamme

Pâtisseries, confiseries chocolatées, glaces, petits fours... Chez Gaugler, tout est confectionné de manière artisanale. « Nous sommes livrés chaque semaine en matières premières, explique Laurence Gaugler. La transformation est centralisée dans notre atelier à Mulhouse. Puis, les produits sont répartis chaque jour dans nos quatre points de vente ». Des matières premières de haute qualité qui permettent au couple de proposer des produits haut-de-gamme. « Nous sommes attentifs et rigoureux dans notre sélection ». L'enseigne renouvelle ses produits deux fois par an avec une "collection" printemps/été et une "collection" automne/hiver. « Nous commercialisons une gamme de produits permanents et nous adaptons une partie en fonction des événements qui rythment l'année ».

Une chocolaterie à Riedisheim

Gaugler allie à la fois tradition et innovation. « Nous ne souhaitons pas nous reposer sur nos lauriers. Nous sommes à l'écoute de nos clients pour adapter nos produits si besoin ». L'enseigne s'est notamment faite connaître grâce à son Magie Noire. « C'est devenu le dessert emblématique de notre maison, amélioré au fil du temps ». Après avoir ouvert un deuxième point de vente à Brunstatt il y a dix ans et un troisième

à Kingersheim il y a cinq ans, les époux Gaugler ont ouvert une chocolaterie à Riedisheim en novembre 2018. « Nous avons eu l'opportunité de louer un local. Nous avons investi dans du matériel et fait appel à des artisans locaux pour adapter les lieux à nos besoins ». Dans cette boutique de 80 m², Gaugler propose à ses clients un nouveau concept : le chocolat à la casse. « Nous avons installé quelques tables pour que les plus impatients puissent le déguster sur place ».

Buffets pour les entreprises

C'est Eline, la fille du couple, qui tient la nouvelle boutique. « Elle travaillait jusqu'à présent au magasin de Brunstatt. Nous avons embauché une seconde vendeuse à ses côtés ». La société, qui travaille avec plusieurs apprentis, compte une quinzaine de collaborateurs à la production et une dizaine de vendeuses. C'est à Noël et Pâques qu'elle réalise le plus gros de son chiffre d'affaires. « Nous proposons, tout au long de l'année, divers services aux professionnels et particuliers : réalisation de pièces montées, wedding cakes, cours de pâtisserie... Nous avons mis en place un petit service traiteur, ce qui nous permet de livrer des buffets sucrés ou salés pour les entreprises. Lors des fêtes, nous pouvons envoyer à ces dernières des ballotins de chocolats. A noter que nous sommes très attentifs au packaging



Laurence et Thierry Gaugler

qui, pour nous, compte presque autant que le contenu ».

Magali Santulli

Gaugler

69 rue de Soultz à Mulhouse
303 avenue d'Altkirch à Brunstatt
2 rue de Pfäffatt à Kingersheim
49 rue de Mulhouse à Riedisheim
03 89 52 34 19
www.gaugler.fr



Dans les ateliers

Quelques gourmandises signées Gaugler



Goccia Di Gioia : vente de thé bio

Depuis août 2017, Goccia Di Gioia vend des thés, infusions et tisanes bio. La petite entreprise, qui rencontre un vrai succès depuis son lancement, est gérée par Marina Spinella et Lucas Frey, mère et fils.

Création d'un emploi

Goccia Di Gioia est basée au domicile de Marina et Lucas, dans le quartier de Dornach à Mulhouse. La société a vu le jour sous l'impulsion de Lucas Frey. « J'ai toujours été un passionné de thé et en tant que consommateur, je ne trouvais pas l'offre qui me convenait. J'ai donc décidé d'y remédier avec ma société ». Pour l'heure, Marina Spinella en est la dirigeante et l'administratrice. Parallèlement, elle est formatrice de métier. Lucas Frey, lui, est en BTS Management commercial opérationnel. Il est employé chez Goccia Di Gioia en tant qu'alternant. « J'utilise cette structure pour créer mon emploi. A la fin de mes études, j'en deviendrai le dirigeant ». Marina et Lucas ont investi près de 10 000 € pour lancer ce projet.



Les thés vendus par Goccia Di Gioia

Travailler en flux tendu

Mère et fils achètent leurs produits auprès d'un grossiste allemand. « Lui-même se fournit en matières premières chez des producteurs en Asie, Afrique ou Europe, expliquent la mère et le fils. Nous testons tous les produits que nous commercialisons en choisissant des mélanges de saveurs atypiques. Nous avons une vingtaine de références permanentes et une dizaine de références qui se renouvellent au fil des saisons. Nous avons très peu de stock, nous travaillons en flux tendu ». Lorsque Marina et Lucas réceptionnent le thé en vrac, ils le reconditionnent en sachets. « Les sacs nous sont fournis par le même grossiste. Dessus, nous collons à la main des étiquettes que nous imprimons chez Alsaprint à Kingersheim ».

Vente en ligne

Goccia Di Gioia commercialise ses produits via son site internet. « Nous livrons gratuitement les clients sur l'agglomération mulhousienne. Au-delà, nous envoyons les commandes en facturant les frais de port. Nous avons des clients jusqu'en Bretagne, Normandie ou à Paris ». Sur le site internet, il est également possible d'acheter des accessoires (boule à thé, filtres, etc.) provenant essentiellement d'Allemagne et d'Europe du Nord. « L'année dernière, nous avons proposé nos produits sur le marché de Noël de Thann. C'était un marché test qui s'est révélé concluant. Nous allons renouveler l'expérience cette année. Nous devrions également être présents sur le marché de Noël de Mulhouse ».



Marina Spinella et Lucas Frey

Développer la collaboration avec les entreprises

Marina et Lucas souhaitent offrir à leurs clients un bon rapport qualité/prix. « Nous réduisons autant que possible notre marge afin de rendre le thé bio accessible à tous ». Si l'entreprise cible principalement des particuliers, son objectif en 2019 est de démarcher les CE et de proposer des paniers-cadeaux aux entreprises. « Pour nous faire connaître, nous organisons des dégustations et participons à des actions locales. Nous avons par exemple organisé des ventes de thé au profit d'associations ou écoles ». Pour sa première année, Goccia Di Gioia a dépassé les

prévisions de son business plan. « Nous avons pu embaucher une employée saisonnière pour nous aider à Noël, cette période étant la plus chargée ».

Magali Santulli

Goccia Di Gioia
03 67 94 80 27
www.goccidigioia.fr

Bio Jardin : une épicerie 100% bio

Implantée à Didenheim, Bio Jardin est une épicerie 100% bio fondée en 1995 par Christian Horrenberger. Spécialisée dans la vente de compléments alimentaires, l'enseigne souhaite aujourd'hui renforcer son activité de naturopathie.

Contribuer à la réduction des déchets

Sur 300 m², Bio Jardin propose une gamme très diverse de produits : pâtes, chocolats, conserves, fromages à la coupe, charcuteries, fruits, légumes, produits laitiers, boissons diverses, biscuits, maquillage, produits pour bébés, etc. « Nous sommes le seul magasin bio indépendant sur le secteur de Mulhouse et l'un des derniers du Haut-Rhin », affirme Christian Horrenberger. Impliquée dans la réduction des déchets, l'enseigne, qui emploie cinq collaborateurs, propose la vente d'aliments en vrac. Bio Jardin se fournit autant que possible auprès de producteurs locaux et en circuit court.

Des paniers-cadeaux pour les entreprises

L'enseigne possède plus de 10 000 références en rayon. « Nous pouvons passer des commandes si un client ne trouve pas chez nous ce qu'il recherche. Nous testons tous nos produits avant de les mettre en vente. Nous adaptons aussi nos

rayons en fonction des retours de la clientèle. Étant indépendants, nous avons l'entière liberté de vendre les produits que nous choisissons ». Pour répondre à une demande grandissante, l'épicerie propose des produits sans gluten ou qui s'adressent aux diabétiques, aux végans, etc. Les clients de Bio Jardin sont essentiellement des particuliers, mais l'enseigne peut aussi confectionner des paniers-cadeaux pour les entreprises.

Pratiquer la naturopathie

Christian Horrenberger se veut proche de ses clients, notamment pour leur prodiguer des conseils dans le domaine des compléments alimentaires, cosmétiques et naturopathie. « J'ai installée un vaste rayon dédié à ce domaine. En véritable herboriste, j'ai le savoir-faire nécessaire pour orienter mes clients en fonction de leurs besoins et des vertus de chacun de mes produits. Certaines références étant difficiles à trouver dans le commerce, de nombreuses personnes n'hésitent pas à faire de la route pour venir me trouver. J'effectue une



Christian Horrenberger (2^{ème} en partant de la gauche) avec une partie de son équipe

veille permanente sur le marché pour connaître toutes les nouveautés ». Cette année, Christian Horrenberger souhaite davantage pousser sa spécialisation dans le bien-être.

Magali Santulli

Bio Jardin
4 rue des Alpes à Didenheim
03 89 06 42 62
www.bio-jardin-didenheim.fr

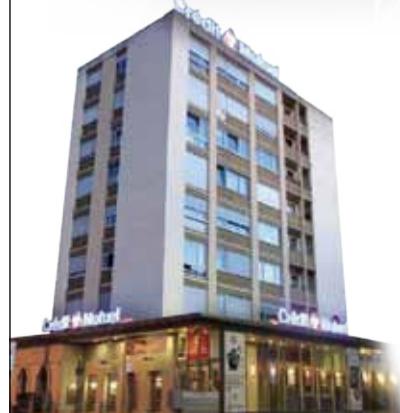


Le magasin

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

MON BÂTIMENT DANS
LE NORD FRANCHE-COMTÉ
ET LE SUD ALSACE

De la conception
à la réalisation,
avec des entreprises
locales, c'est la
sérénité totale.



**CRRI
2000**
Fédérateur d'entreprises locales

TERADELIS.COM

Entreprise Générale
tous corps d'état
Contractant Général
www.crri2000.fr

Medicoop 68 : l'intérim solidaire

Implantée à Mulhouse depuis février 2018, Medicoop 68 est une coopérative de travail temporaire à but non lucratif spécialisée dans le secteur du médico-social, sanitaire et social. Cette jeune agence se développe petit à petit dans le Haut-Rhin.

Un soutien administratif

Medicoop est un réseau de coopératives fondé il y a quatre ans et composé de 34 agences réparties en France. Sa mission : gérer le personnel non permanent d'établissements à but non lucratif dans les secteurs du médico-social, sanitaire et social. « Notre rôle est de soulager nos coopérateurs dans leur gestion administrative des contrats non permanents et de remplacement, indiquent Audrey Lang et Marilyn Walter, les deux salariées de l'agence. Nous travaillons avec des établissements de toutes tailles, publics ou privés. Actuellement, nous accompagnons sept coopérateurs sur le département. Cela représente une centaine de personnes à gérer. Nous sommes une structure à taille humaine, ce qui permet d'entretenir des relations de proximité et une gestion souple des dossiers ».

Une mainmise pour les coopérateurs

La gestion du personnel non permanent représente 70% de l'activité de Medicoop 68. « Nous effectuons aussi un peu de recrutement

en fonction des besoins des coopérateurs et nous pouvons proposer à des candidats des placements en CDD et CDI ». Externaliser la gestion des remplacements permet un gain de temps aux coopérateurs. « Nous ne cherchons pas à faire de bénéfice. Nous facturons chaque coopérateur en toute transparence avec un taux fixe. Cet apport permet de payer nos deux salaires, ainsi que notre loyer et les charges. S'il y a du bénéfice, il est redistribué de manière proportionnelle entre les coopérateurs. Ce sont eux qui permettent à notre structure de vivre. Ils ont un rôle important pour la faire évoluer afin que le service rendu corresponde à leurs attentes ».

Nouer de nouveaux partenariats

L'objectif pour Medicoop 68 cette année est de trouver de nouveaux coopérateurs. « Cela nous permettra par la suite de réaliser une ou deux embauches pour gérer les dossiers supplémentaires ». L'agence, qui a déjà noué un partenariat avec Pôle Emploi, souhaite développer des collaborations avec des lycées, organismes de formation et missions locales. Par la suite, Medicoop 68 pourrait étendre son



Marilyn Walter (à gauche) et Audrey Lang

activité au Bas-Rhin et au Territoire de Belfort. « Dans l'immédiat, nous laissons le bouche-à-oreilles faire son effet. Nous avons de nombreux retours positifs, ce qui est encourageant pour la suite. Nous nous déployons fortement sur les réseaux sociaux et plusieurs radios locales diffusent nos offres d'emploi ».

Magali Santulli

Medicoop 68
25 rue de Verdun à Mulhouse
03 67 61 00 05
www.medicoopinterim.fr

RSE : La Ligue contre le cancer du Haut-Rhin signe une convention avec PSA

Le partenariat de la Ligue avec PSA est inscrit dans la politique de santé nationale du groupe automobile. La signature du 9 mai dernier chez PSA Mulhouse est la première déclinaison de la convention nationale en région. Objectif : aider et soutenir les salariés touchés par la maladie.



Signature de la convention avec le Dr Bruno Audhuy, Président de la Ligue contre le cancer du Haut-Rhin et Mme Aude Blanc, DRH de PSA Mulhouse

Ce partenariat engage PSA Mulhouse à diffuser l'information sur les services rendus par la Ligue auprès de ses salariés et doit faciliter les échanges entre les assistantes sociales de la Ligue et de PSA. Le service de santé de PSA peut aussi solliciter la Ligue s'il est alerté par les symptômes d'un salarié ainsi que pour des interventions ponctuelles de psychologues ou chargés de prévention. « La Ligue nous apporte un service précieux qui accompagne notre politique de santé, en facilitant la prévention des cancers, dont 40% sont évitables, et en complétant le suivi des personnes lors du retour à l'emploi », indique le médecin coordinateur de PSA Mulhouse, le docteur Nicolas Brosset. Le service médical de Peugeot compte trois médecins, neuf infirmières, un kiné et deux secrétaires, pour gérer la santé de l'équivalent d'une petite ville, soit près de 6 000 salariés, sans oublier les sous-traitants Faurecia, Gefco, etc. « Les entreprises ont une responsabilité morale et sociale vis-à-vis de leurs salariés ; elles peuvent contribuer à la réduction des cancers évitables et à l'amélioration du bien-être et de la performance des salariés de retour dans leur emploi », indique le Professeur Jacqueline Godet, président de la Ligue contre le cancer.

Béatrice Fauroux

Un Petit Truc en plus... pour Mulhouse

Le Petit Truc en plus est un nouveau restaurant inclusif créé par le CRM (Centre de Réadaptation à Mulhouse). Après réaménagement de l'ex-local de la pizzeria La Fontana, place de la Paix, il ouvrira début septembre avec cinq personnes porteuses de trisomie 21. Une première dans le Grand Est annoncée par Michèle Lutz, Maire de Mulhouse.

La particularité de ce restaurant pas comme les autres est de se situer "en milieu ordinaire", soit d'être soumis aux mêmes règles que toute entreprise de restauration, mais avec 70% de personnel trisomique. « Nous ne sommes pas un Esat ou un chantier d'insertion. Notre volonté est de faire tomber les barrières, de créer du lien social et de replacer le handicap au cœur de la ville », précise Tom Cardoso, Directeur Général du CRM.

L'idée d'une salariée du CRM

L'idée de ce restaurant revient à Aurélie Bernard, cuisinière et responsable restauration du CRM, qui a eu l'occasion de former des personnes handicapées et eu envie d'aller plus loin. Elle a donc proposé à son employeur la création d'un restaurant en ville employant

des personnes avec handicap. Après 18 mois d'études - notamment à Nantes où deux projets similaires ont vu le jour -, le local de la Fontana a été acquis par le fonds de dotation du CRM pour créer Un petit truc en plus. Ce restaurant à la décoration zen comptera 35 couverts et proposera une cuisine gourmande du marché, ainsi que des formules en plat unique le soir.

Formation et adaptation au poste de travail

Un premier recrutement a donné lieu à 11 candidatures, et les deux mois qui viennent vont être employés à tester le concept en situation réelle. Adaptation au poste de travail, formation, prise en compte de la fatigabilité, service aux clients... le but est de permettre à l'équipe de se former.

Au terme de cette période, 5 personnes porteuses de trisomie seront retenues, pour l'ouverture au public début septembre.



Fonctionnement associatif

L'investissement se monte à 300 000 euros, manquent à l'heure actuelle 100 000 euros. L'association gestionnaire du Petit Truc en plus peut recevoir des dons défiscalisés.

L'équipe gérée par Aurélie Bernard comprendra :

- Un chef de restaurant
- Un sous-chef de restaurant (en cours de recrutement)
- 5 employés handicapés polyvalents à temps partiel, en cuisine et en salle

2 à 3 bénévoles par service sont requis pour accompagner les salariés handicapés et les conduire vers l'autonomie. Menu de midi à 15 euros, formule du soir 21 euros.

Béatrice Fauroux

Mécénat et partenariat :
contact@unpetittrucenplus.fr

Bénévolat :
aurelie.bernard@unpetittrucenplus.fr

www.unpetittrucenplus.fr
@petittrucenplus
unpetittrucenplus

Le Rucher des Lys : vente en direct de miel

Suite à une reconversion professionnelle, Florent Hounkpatin a lancé son activité d'apiculteur en 2016. Il possède un laboratoire de transformation à Sierentz et a pour projet de s'agrandir dans les années à venir.

Pratiquer une agriculture raisonnée

Le Rucher des Lys est spécialisé dans la production de miel, d'essaims et de reines. « Je possède 200 ruches dans le Haut-Rhin pour le miel de fleurs, acacia et tilleul. Au printemps et en été, je transhume des ruches dans les Vosges et le Jura pour le miel de châtaignier, montagne et forêt. Les emplacements sont prêtés par des particuliers, communes, agriculteurs, VNF... J'entretiens les terrains mis à ma disposition et j'offre du miel en échange. J'ai aussi acheté mes propres parcelles ». Florent Hounkpatin pratique une agriculture raisonnée. « Je travaille au plus près du cahier des charges du label biologique ».

Huit tonnes de miel récoltées

L'apiculteur achète ses ruches en kit, mais confectionne lui-même les cadres en bois destinés aux abeilles pour y déposer le miel. Il contrôle chaque étape, de la récolte à la vente. 2018 aura été pour lui une très bonne année avec huit tonnes de miel récoltées. Florent Hounkpatin procède à l'extraction du miel et à la mise en pots dans son laboratoire.



Quelques ruches à Sierentz



Les pots de miel

Il achète ses pots en verre auprès d'un fournisseur de Châtenois. « Je confectionne encore moi-même mes étiquettes, mais j'ai pris contact avec l'imprimerie du Vignoble près de Colmar ». Quant à la mise en pots qui se réalisait manuellement, Florent Hounkpatin vient d'investir 2 500 € dans une machine pour l'effectuer automatiquement.

Produits personnalisés pour les professionnels

Les miels sont essentiellement commercialisés en direct auprès de particuliers lors de foires ou fêtes de village. « Je vend aussi sur des marchés et via des AMAP ». Il travaille également avec des professionnels locaux : hôtels, restaurants, fermes-auberges, grandes surfaces et épiceries. « Je collabore avec les CE en leur proposant des pots avec des étiquettes personnalisées ». L'apiculteur confectionne aussi des paniers-cadeaux. Afin de diversifier sa gamme de produits, il imagine régulièrement de nouveaux miels en édition limitée : aux noix, à la vanille, à la cannelle, au gingembre... « Aujourd'hui, le Rucher des Lys est mon activité



Florent Hounkpatin dans la miellerie

principale et j'essaie d'en vivre. Pour le moment je travaille seul, mais j'ai eu pour la première fois un stagiaire à mes côtés durant quelques semaines ».

Agrandissement de la miellerie

Pour Florent Hounkpatin, c'est le bien-être des abeilles qui conditionne la qualité de son miel. « Je choisis l'emplacement de mes ruches avec soin dans des zones préservées qui conviennent aux abeilles en termes de biodiversité et de luminosité. Je prends le temps de réaliser correctement chaque étape et porte une réelle attention à l'hygiène des ruches et du laboratoire ». Cette année, Florent Hounkpatin souhaite agrandir son cheptel pour atteindre, à moyen terme, 300 ruches. Son objectif à plus long terme est d'agrandir sa

miellerie. « Je vais déménager mon laboratoire à Franken. J'ai trouvé un bâtiment et obtenu un permis de construire pour le réhabiliter ». Un investissement qui devait s'élever à environ 300 000 €.

Magali Santulli

Le Rucher des Lys
12 rue Clémenceau, à Sierentz
06 21 08 52 34

f Rucher des Lys - Hounkpatin Florent - Apiculteur



**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

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

NOUVEAU POINT DE VENTE

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



Nouveau CLA Coupé.

A partir de 399 €/mois*
LLD 37 mois/45 000 km - 1^{er} loyer de 4 500 €



MULHOUSE / SAUSHEIM
03 89 61 89 61 - Mercedes-mulhouse.fr

*Location Longue Durée. Nouveau CLA Coupé 180 BM, 1^{er} loyer de 4 500 € et 36 loyers de 399 €**. Modèle présenté : Nouveau CLA 180 BM6 Coupé AMG Line avec vitrage athermal foncé, jantes alliage 19" AMG (48,3 cm) multibranches, projecteurs MULTIBEAM LED et toit panoramique, 1^{er} loyer de 4 500 € et 36 loyers de 481 €**. **Au prix tarif remisé du 29/04/2019. Offre valable dans la limite des stocks disponibles pour toute commande jusqu'au 30/06/2019 et livraison au 27/12/2019 chez les Distributeurs participants, sous réserve d'acceptation du dossier par Mercedes-Benz Financial Services SA, 7 av. Niepce, 78180 Montigny. RCS Versailles 304 974 249, N° ORIAS 07009177, N° ICS FR77ZZZ149071. Consommations mixtes combinées (l/100 km) : 3,8-7 (NEDC corrigé) / 4,3-8,1 (WLTP). CO₂ combinées (g/km) : 100-160 (NEDC corrigé) / 114-183 (WLTP).

Le Péris'IMMO

L'immobilier pour les entreprises locales le-periscope.info

journal.le.periscope

Le Périscope

YouTube/Journal le Périscope



VOTRE RÉSIDENCE À PFASTATT

L'ALCHIMIE



Une résidence d'exception dans un cadre de vie privilégié

16 APPARTEMENTS DU 2 PIÈCES AU 4-5 PIÈCES

SOVIA
CONSTRUCTIONS
PROMOTION IMMOBILIÈRE

03 89 22 94 99
WWW.SO VIA-CONSTRUCTIONS.FR

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 - 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/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

A LOUER - BUREAUX - MULHOUSE



Sur un terrain de 25 ares, formé de 34 emplacements de parking + 2 garages fermés, un bâtiment de bureaux indépendant en R+1. Accessibilité PMR.

Réf. 30834

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - ILLZACH



Local d'activité ou de stockage d'environ 1500 m², sur 34 ares, comprenant deux espaces ateliers de 1000 m² et 360 m² et bureaux de 140 m² répartis entre le rez-de-chaussée et le sous sol.

Réf. 31227

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - SURFACES COMMERCIALES - BLOTZHEIM



Local commercial d'une surface d'environ 166 m² au centre de Blotzheim sur deux niveaux, accolé à un parking public.

Réf. 31485

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE
47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - BUREAUX - MULHOUSE



En entrée du Parc des Collines, au sein de l'ensemble immobilier Le Trident, différentes surfaces de bureaux équipées et aménagées à partir de 72 m². Parkings en sous-sol disponibles selon les besoins.

Réf. 31490

CBRE IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE
47 Bd Gambetta - Mulhouse

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
bnppre.fr

A VENDRE - BUREAUX - LUTTERBACH



Magnifiques bureaux modulables en superficie 98 - 166 - 264 - 348 m²
- prêt à s'installer,
- très belle situation,
- bureaux fermés et open space
- salle de réunion,
- parking...



06 09 49 39 38
jfp@wdeveloppement.fr

VOTRE RÉSIDENCE À BURNHAUPT-LE-HAUT

DESSINONS ENSEMBLE
VOTRE CHEZ VOUS !



16 APPARTEMENTS DU 2 PIÈCES AU 4 - 5 PIÈCES

SOVIA
CONSTRUCTIONS
PROMOTION IMMOBILIÈRE

03 89 22 94 99
WWW.SO VIA-CONSTRUCTIONS.FR

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 Moser

Distribution de ce numéro : S.A.S. Le Périscope.

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.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE
47 Bd Gambetta - Mulhouse

Vous désirez communiquer dans

Le Périscope
Le média des entreprises locales

sous forme d'annonce publicitaire ?
Contactez notre service commercial
au 06 26 52 40 56