



VOTRE ÉVÉNEMENT
SUR MESURE
à Mulhouse

BUSINESS | PARTICULIERS

03 89 60 61 70
mice@groupeletour.com

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Quel est l'avenir des centres commerciaux ?

Force est de constater que les centres commerciaux ne peuvent plus se contenter aujourd'hui d'être des espaces passifs où les gens vont simplement faire quelques courses. Ils doivent devenir des lieux attrayants, où l'on peut se livrer à plusieurs activités. Sans quoi, cet espace particulier sera relégué au statut de relique. De nouvelles générations arrivent et bouleverseront nos habitudes de consommation. Les futurs centres commerciaux seront de véritables "micro-cités hyper connectées".

Aujourd'hui, les enjeux sont bien la réinvention du commerce de détail mais également l'avenir, à la fois des moyennes surfaces et des commerces de proximité. Seul élément rassurant, les centres commerciaux ne vont pas disparaître à cause du e-commerce ; ils aideront plutôt à solidifier des boutiques en ligne. Reste que les centres commerciaux doivent se réinventer. Sans cela, ils sont voués à une perte de fréquentation et à une petite mort. Les besoins et les attentes des clients ont changé en 2018 et il existe bien trop de structures de ce type.

Entre 1970 et 2017, on estime que dans les pays développés, le nombre de centres a quadruplé. Mais à l'époque, il était utile autant que nécessaire d'avoir des magasins à proximité de son domicile. Aujourd'hui, avec l'avènement d'Internet et des smartphones, nul besoin d'avoir un accès immédiat et physique aux produits : on peut commander depuis n'importe quel endroit et à n'importe quelle heure, se faire livrer chez soi, ou même récupérer ses produits en boutique. Nos téléphones sont ainsi devenus une passerelle vers un monde digital de marques. Les centres commerciaux, qui survivront à cette purge technologique, ne seront plus exclusivement dédiés au shopping. Ils regrouperont "restaurants, loisirs et divertissement", et le shopping ne sera qu'un complément, mais plus nécessairement la raison première qui nous poussera à nous déplacer.

Pierre Alain

Dossier centres commerciaux

Trois exemples avec le Serpic qui s'installe dans la zone commerciale de Wittenheim-Kingersheim, le centre Porte Jeune qui se réinvente à Mulhouse et le projet sortant de terre du côté de Saint-Louis.

Centre Porte Jeune Mulhouse « Réécrire l'histoire »

En souffrance depuis son ouverture en 2008, le centre Porte Jeune de Mulhouse a changé de mains en octobre dernier, passant du groupe Altarea à celles de Frédéric Merlin, un jeune entrepreneur lyonnais au discours volontariste. Son pari : arriver à un taux d'occupation de 95 % début 2020 des quelque 15 000 m² de cette galerie intramuros.

A 27 ans, Frédéric Merlin n'est pas un nouvel arrivant sur le marché de l'entrepreneuriat. Après une première entreprise, L'Avenue développement immobilier, créée à seulement 19 ans, et spécialisée dans l'acquisition, la réhabilitation et la valorisation de biens immobiliers, il s'est lancé dans l'immobilier commercial avec la Société des grands magasins (SGM) - filiale de L'Avenue développement immobilier - en rachetant quatre centres commerciaux à Lille, Roubaix, Tourcoing et celui de Porte Jeune, à Mulhouse. Une idée qui a germé dans sa tête il y a deux ans.

Le Lyonnais voulait monter une foncière patrimoniale. « J'ai racheté ces quatre sites à Altarea. J'ai voulu faire un pied de nez au "retail bashing" (le dénigrement du commerce traditionnel) en investissant dans ces centres. Il fallait juste qu'ils soient dans l'hypercentre et dans des communes de plus de 100 000 habitants. Avant d'acheter, je pose trois conditions : l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement ». L'homme est convaincu qu'il vaut mieux s'installer dans des villes de cette taille plutôt qu'à Paris ou Lyon. Il faut aller là où les tarifs de l'immobilier demeurent encore très attractifs. Mulhouse reste, pour le coup, un vrai challenge. Le centre Porte Jeune - et ce depuis son ouverture en 2008 - est en souffrance, avec un taux de vacance très élevé, probablement de plus de 30 %... Sur 47 cellules, 35 sont occupées.

95% de taux d'occupation début 2020

« On a 3 500 m² de vacance sur 15 600. On a des solutions. Déjà, on a sécurisé les commerces actuels en renouvelant les contrats. Dans les trois prochaines années, aucune enseigne ne partira. L'enseigne Peggy Sage vient de s'installer début mars, Poulailon à l'étage va s'agrandir. Nous allons compléter et renforcer l'offre féminine, avec un institut de beauté à la rentrée. Aujourd'hui, on a deux projets importants. Soit je signe avec deux grandes enseignes nationales et je remplis complètement l'étage - mais on reste dans le retail classique -, soit je signe avec une autre enseigne qui me propose une solution innovante, sans concurrence dans les 150 km aux alentours. Mais là, on réécrit complètement l'histoire du centre et ce sont de gros investissements de réaménagement pour nous ».

Le chef d'entreprise ne le cache pas. Il a une vision différente du commerce et ne veut pas refaire ce qui existe déjà. « Face au développement du commerce en ligne, on doit créer ce que l'on appelle des tiers liens. Ici, on va lancer un espace de co-working (espace de travail

partagé) pour aider des incubateurs, mais aussi un café-social avec un animateur que l'on est en train de recruter. Nous proposerons de la garde d'enfants pour les parents seuls, qui souhaitent faire leurs courses tranquillement. On souhaite aussi créer une filiale financière pour aider des candidats aux commerces franchisés qui cherchent des financements pour se lancer. On les finance et ils s'installent ici ». Les objectifs sont en tous les cas très clairs : générer du flux (actuellement le centre affiche plus de 4 millions de visiteurs par an) avec un axe de développement visant le milieu de gamme. Un chiffre également : 95 % de taux d'occupation début 2020.

Pierre-Alain

Centre Commercial Porte Jeune

1 boulevard de l'Europe, Mulhouse
03 89 36 83 30
portejeune.fr

Horaires

du lundi au samedi :
boutiques : de 10h à 20h
Monoprix et cafetiers : de 8h30 à 20h

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 (yc 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



Euro3lys : un nouvel atout pour le secteur des Trois Frontières

La future zone Euro3Lys à Saint-Louis sera à la fois un quartier d'affaires et un lieu de vie. Un projet mené par Saint-Louis Agglomération qui devrait voir le jour d'ici 2025. L'ambition affichée : contribuer au développement des Trois-Frontières, du Sud-Alsace et, plus globalement, de la Région Grand Est.

Les industries, porteuses d'emploi

Sur 120 hectares, Euro3Lys se divisera en deux zones : la Zac du Technoport - en face de l'EuroAirport - et la Zac du Lys - qui se situera à côté de la gare de Saint-Louis. L'objectif : proposer un nouveau quartier d'affaires et de vie. « Pour mener à bien ce projet, nous avons pris en compte le développement industriel de notre territoire », indique Catherine Gouttefarde, responsable du développement économique. « Notre territoire accueille de nombreuses industries issues de quatre domaines d'activité principaux : la pharmacie et les sciences de la vie - avec des entreprises telles que Delpharm, Elanco, Novartis France, Weleda, etc - ce qui représente environ 2 000 emplois. Le domaine de l'aéronautique, lui, représente environ 2 500 emplois, avec des sociétés telles que Jet Aviation, Nomad Aviation... Pour la chimie et la plasturgie, c'est 1 500 emplois : E.M.I, BASF, Euro Production... Enfin, les entreprises de mécanique et électronique industrielles emploient près de 2 000 personnes : Ses-Sterling, Cryostar, Endress+Hauser, Säubli, etc. ».

Trois types de besoins identifiés

Un fort développement industriel est donc constaté sur le territoire. « Soit les industries investissent dans des outils de production toujours

plus performants, soit elles construisent leurs usines du futur. On sait que plusieurs centaines de millions d'euros seront investis par les industries ces trois prochaines années ». Une analyse a donc été effectuée pour comprendre leurs besoins. Trois types de besoins ont été identifiés. « Le premier, ce sont les ressources humaines. Les industries manquent de main-d'œuvre. Par conséquent, il est nécessaire de former des jeunes via des enseignements adaptés ». Le second besoin concerne l'attractivité du territoire. « Il est impératif de lui donner une vraie notoriété et de proposer des commerces et infrastructures de loisirs pour attirer la main-d'œuvre et lui donner envie de rester ». Le troisième besoin qui ressort concerne les prestataires de service. « Il y en a trop peu sur place. Pour les faire venir, la même problématique se pose que pour les industries. Les prestataires doivent pouvoir trouver du personnel et avoir des arguments pour le maintenir localement ».

Ouverture à l'international

Pour attirer de nouvelles sociétés, une autre problématique se pose : le manque d'offre immobilière. « Il y a urgence à développer l'immobilier dans le domaine du tertiaire. C'est pourquoi l'Euro3Lys proposera une nouvelle offre foncière et immobilière pour accueillir des prestataires de services, des commerces, des



Catherine Gouttefarde

loisirs, des écoles de formation, etc. Ce quartier sera très vert, avec 30 hectares de parc. Nous allons recréer un corridor écologique avec des activités en extérieur, notamment un golf ». La mobilité sera également repensée. « La zone sera reliée au tram bâlois ». Prévu pour 2025, l'Euro3Lys a pour vocation à compléter l'offre déjà existante sur le territoire du Sud-Alsace. « Nous espérons rayonner et créer des synergies avec les autres écosystèmes qui nous entourent. Nous voulons créer un quartier ouvert à 360° et tourné vers l'international. Un important flux routier et aéroportuaire passe par chez nous, mais nous n'arrivons pas à le stopper. Nous espérons qu'avec cette nouvelle zone, nous ne

serons plus seulement un territoire de transit, mais aussi un territoire de destination ». Les trois concertations publiques obligatoires s'étant achevées, la création de la Zac du Technoport débutera en 2020. « Parallèlement, nous lancerons les concertations publiques pour la Zac du Lys ». L'Euro3Lys devrait permettre au minimum la création de 3 000 emplois. « Environ 1,5 milliard d'euros seront injectés dans ce projet ».

Magali Santulli

www.euro3lys.fr

Zone commerciale de Wittenheim-Kingersheim

Du carreau Anna au projet "Karana"

Les friches Gottfried (5,13 ha à Wittenheim) et Alloin (1,74 ha à Kingersheim) vont, pour partie, laisser place nette à un projet baptisé "Karana" (contraction de carreau Anna). Un vaste ensemble commercial très loin des constructions type "boîtes à chaussures". Les pelleteuses et autres engins de chantiers ont rasé le site. La première grosse livraison est programmée pour la fin octobre.

Il s'agit indiscutablement du plus important projet de restructuration d'une zone commerciale entamé ces dernières années sur le secteur. La friche Gottfried a disparu pour laisser place à une zone commerciale nouvelle génération privilégiant la dimension environnementale et les déplacements doux. « Nous avons travaillé sur cette friche pour conserver la mémoire du site. Durant des années, il y avait cette usine Gottfried qui a fabriqué des vélos dont beaucoup d'anciens se souviennent encore. Et puis, il y avait tout ce patrimoine laissé par nos anciens avec les mines et les terrils », insiste Antoine Homé, maire de Wittenheim. Depuis des années, il porte à bout de bras ce gros projet qui a connu diverses fortunes. L'édile plante le décor et rappelle, au passage, qu'il y a eu un important travail sur le sujet avec la ville et l'agglomération dans le cadre des ateliers "territoires économiques".

Un projet qui se veut qualitatif avec une certification "Breeam"

« Avec la ville de Kingersheim, l'agglomération et l'agence d'urbanisme, nous avons réfléchi à la

recomposition de ce secteur. Sepric* a travaillé de son côté avec le cabinet d'architectes Sud-Architectes de Lyon sur ce projet de parc commercial. L'idée centrale était de faire un projet qualitatif sur une emprise économique délaissée. La disposition d'ensemble permettra de préserver la visibilité des commerces depuis les axes qui encadrent le site (la RD430, 2x2 voies et la RD429, rue de Soultz), mais aussi la parfaite circulation entre les parcelles voisines et la mise en place de cheminements doux (chemins piétons, bornes pour véhicules électriques, une place pour les vélos) ». Le projet Karana se compose de six bâtiments, soit 17 154 m² de surfaces commerciales. Quatre de ces bâtiments compteront douze cellules commerciales et deux restaurants. Ces ensembles seront situés à chaque extrémité du site. Sur la partie centrale seront construits les deux derniers ensembles. Il y aura une placette urbaine avec près de 11 000 m² d'espace verts. Il y aura plus de 400 places en parking central. L'ensemble commercial vise la certification "Breeam" pour Building Research Establishment Environmental Assessment Method. « C'est



la méthode d'évaluation de la performance environnementale des bâtiments qui est le standard de certification bâtiment le plus répandu à travers le monde », précise Antoine Homé. « L'idée c'est d'avoir une insertion paysagère soignée. Près de 22 % de la surface globale du projet sera composée d'espaces verts. Il y aura également une compensation environnementale pour contrebalancer le défrichement nécessaire aux constructions ».

Retrouver l'esprit du site et préserver son histoire

« Nous avons une contrainte : rappeler les éléments historiques de la région avec les mines, les terrils, la potasse, les couleurs. Cela se traduit par des toitures végétalisées et la mise en place de fermes photovoltaïques. Les couleurs de la potasse se retrouvent sur les auvents, un esprit chevalement sur un des bâtiments avec des parties très métal mais en dehors de la parcelle (c'était pour des raisons de sécurité du public) et même le nom du site ne sera pas sans rappeler

l'histoire du carreau Anna puisque l'ensemble commercial sera baptisé Karana... », renchérit Philippe De Macedo directeur général de Sepric. Et cette signature se verra de partout, depuis la route qui pénètre dans la cité minière (rue de Soultz) jusqu'à la voie rapide qui permet de rejoindre le Florival. « Mais nous ne voulions pas faire tache sur le site et tenir compte de l'existence d'autres zones commerciales. Nous allons ainsi absorber le site voisin et le redessiner dans le même esprit. Il y aura aussi tout un travail autour des accès routiers pour améliorer les flux et éviter tout engorgement ». Un rond-point verra le jour route de Soultz (avec insertion de pistes cyclables), des travaux entièrement financés par cet aménageur via une taxe d'aménagement de 9 %.

Pierre-Alain



(*) Sepric est une filiale du groupe Duval. Fondé en 1977 le groupe s'est spécialisé dans le commerce de périphérie et les retail parks dans les années 1980. En 30 ans, le groupe Sepric a développé plus d'un million de m² de commerces devenant un acteur de référence de l'immobilier commercial.

Casal, éditeur de tissus d'ameublement

La société Casal à Thann - anciennement Scheurer Lauth -, est spécialisée dans la création et le commerce de gros de tissus d'ameublement. Malgré les difficultés qu'ont connu les industries textiles par le passé, cette société locale a su rebondir et même racheté un ex-concurrent.

Vente en B to B

« Scheurer Lauth était une industrie spécialisée dans l'impression textile, raconte Pierre-Edouard Prévot, descendant des fondateurs de la société et président de Casal. Ma famille s'est implantée sur le site actuel de l'entreprise dès 1841. Suite à notre rachat, nous avons pris le nom Casal ». Parmi ses 45 collaborateurs, Casal possède une équipe de création qui imagine le design des tissus. « Aujourd'hui, nous ne sommes plus une manufacture. Les tissus sont conçus chez des fabricants partenaires essentiellement européens. Nous les vendons ensuite à des tapissiers-décorateurs et professionnels de la décoration, ainsi qu'à certains hôtels. Nous travaillons uniquement en B to B. Nous possédons 12 000 références de tissus en stock. Couleurs, motifs originaux, textures... il y en a pour tous les goûts ».



Une partie du stock

Tissus spéciaux

L'entreprise propose des tissus avec des innovations technologiques. « Nous avons édité depuis peu une collection dont les tissus absorbent les taches. Il suffit de les nettoyer avec un peu d'eau. Nous avons aussi conçu des tissus techniques offrant des performances thermiques, acoustique ou contre le feu ». Casal lance entre 15 et 25 nouvelles collections par an et vend de 450 000 à 500 000 mètres de tissus chaque année. « Nous possédons un très large stock, ce qui permet de répondre rapidement aux commandes ». La société cherche aujourd'hui à rajeunir son image. « Nos clients veulent attirer une clientèle plus jeune, il est donc nécessaire pour nous de faire évoluer nos collections dans ce sens ».

Croissance externe

Casal réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel de 12 millions d'euros - dont 65% en France et 35% à l'export. « Nous aimerions



Des tissus imaginés par Casal

développer davantage nos collaborations en local ». Sur ces cinq dernières années, l'entreprise a réalisé quatre embauches. « Et cela devrait continuer, avec une personne supplémentaire pour renforcer l'équipe de

création ». Casal a racheté au mois de juin la société parisienne Chanée-Ducrocq. « Eux aussi sont positionnés sur le marché du tissu d'ameublement, dans un style plutôt classique. Il y a vingt ans, ils étaient nos plus gros concurrents. Aujourd'hui, nous allons bénéficier de leur savoir-faire ».

Magali Santulli

Casal

54 faubourg des Vosges, Thann
03 89 37 76 00
www.casal.fr

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

Pour votre protection,
Harmonie Mutuelle
vous accompagne.

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

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

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

LE CHOIX POUR MIEUX DÉCIDER.
PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE



Aalberts Surface Treatment : traitement de surface pour les industries

Aalberts Surface Treatment développe et applique des traitements de surface de haute qualité destinés à l'industrie et à la production. L'entreprise investit actuellement sur son site de Pulversheim.

Améliorer les propriétés des composants

Aalberts Surface Treatment - anciennement Impreglon - réalise des revêtements de surface sur des pièces métalliques pour améliorer leurs caractéristiques. « Nous proposons à nos clients des solutions diverses : anti-corrosion, anti-adhérence, protection contre les attaques chimiques, résistance à l'usure, dureté, glissement, traction, isolation thermique, etc. », indique Michel Basler, directeur général. « Nous utilisons pour cela différents types de procédés : projection polymère, projection HVOF, projection plasma, projection arc électrique, ou encore, projection flamme ». Les revêtements ont pour but d'améliorer les propriétés des composants. « Nous aidons ainsi nos clients à optimiser leurs process de fabrication, à maîtriser leurs coûts et à réduire la fréquence des interventions de maintenance ».

Un marché de niche

Aalberts Surface Treatment évolue dans un marché de niche. Aujourd'hui, son plus gros client est issu du domaine de l'énergie. Ensuite, c'est l'industrie ferroviaire. « Nous travaillons aussi avec des industries dans l'automobile, le plastique, l'emballage, l'imprimerie, le cartonnage, l'alimentaire... ». Aalberts Surface Treatment

traite des pièces à l'unité ou en série tels que des cylindres, coussinets de voie, tiges de vérin, plaques d'assise, bacs à colle/encre, moules, échangeurs thermiques, aubes de turbine... « Nous travaillons aussi bien sur des petites pièces que sur des pièces pouvant faire jusqu'à 5 mètres de long et 2,5 tonnes. Nous pouvons intervenir sur des pièces neuves ou effectuer de la réparation ».

Un développement à l'export

Aalberts Surface Treatment, en quelques chiffres, c'est : une trentaine de collaborateurs, 15 lignes de production et un chiffre d'affaires annuel de 5 millions d'euros ces deux dernières années. « Nous avons entre 100 et 150 clients, dont 80% se situent dans un rayon de 200 km autour de notre site. Nous avons aussi quelques clients dans le reste de la France et nous faisons un peu d'export. Ces prochaines années, nous voudrions renforcer notre présence en Allemagne du Sud et en Suisse, et nous avons également une importante activité de développement en France ». L'entreprise travaille en moyenne sur 2 000 références de pièces à l'année. « La qualité des prestations et le respect des délais de livraison sont nos priorités. Nous veillons à assurer un parfait déroulement de toutes les opérations, qu'il s'agisse de la logistique, du traitement des pièces, de leur stockage ou de leur livraison ».



Les ateliers



Michel Basler et Ozlem Dilmen, assistante commerciale

Plusieurs axes de développement

Aujourd'hui, Michel Basler a pour ambition de mettre en place une nouvelle stratégie commerciale pour diversifier les marchés de son entreprise. « Dans un premier temps, nous allons surtout viser le secteur de l'alimentaire pour le développer davantage. A moyen terme, nous souhaitons aussi travailler avec les secteurs du médical et de l'aéronautique. Cela demande de répondre à certains standards de qualité et de certifications. Nous sommes en train de travailler pour les mettre en place ou les améliorer. Nous sommes déjà certifiés ISO 9001. Nous voulons aussi collaborer avec des PME locales qui conçoivent des machines particulières et spécialisées ». Pour faire face à ce développement, l'entreprise vise une moyenne d'une embauche par an ces cinq prochaines années.

Une réorganisation du site

Si l'entreprise est implantée à Pulversheim depuis 1999, elle attendra l'année prochaine

pour célébrer ses 20 ans, car elle réorganise actuellement son site de production. « Nous disposons à l'heure actuelle de 4 000 m² de locaux - avec ateliers de production, bureaux, laboratoire qualité, etc - auxquels vont venir s'ajouter 300 m² supplémentaires. Les travaux seront achevés en automne. Nous avons aussi revu nos flux et méthodes de travail ». Cette réorganisation se fait avec le soutien financier de la Région Grand Est et du groupe hollandais Aalberts qui a racheté Impreglon en 2015. « Le coût des travaux s'élève à 500 000 € en comptant aussi le fait que nous automatisons et améliorons nos process de fabrication ». Par la suite, Aalberts Surface Treatment a d'autres projets sur le feu. « Nous avons prévu d'investir 1,5 millions d'euros sur trois ans ».

Magali Santulli

Aalberts Surface Treatment

Aire de la Thur, Pulversheim

03 89 28 32 80

www.aalberts-st.com/fr/pulversheim

Pertech Solutions : spécialiste des technologies d'eye-tracking

L'entreprise mulhousienne est spécialisée depuis 2004 dans la conception, le développement, la production et la commercialisation de technologies d'eye-tracking. L'entreprise cherche aujourd'hui à s'ouvrir sur de nouveaux marchés.

Qu'est-ce que l'eye-tracking ?

L'eye-tracking - ou oculométrie en Français - permet de détecter l'activité oculaire d'un individu, mettre en évidence où se porte son regard, et savoir ce qu'il voit et ne voit pas. « Notre technologie unique, précise et innovante permet ainsi d'étudier le comportement d'une personne », explique Luc Doerenbecher, directeur des ventes. La technologie de Pertech Solutions se présente comme une paire de lunettes équipée de caméra et de capteurs pour suivre le regard et les mouvements de tête. « En complément de cet outil, nous avons développé un logiciel capable de faire une analyse comportementale des images enregistrées. Cela permet ensuite à notre clientèle de développer et modifier tel ou tel produit ». Les principaux clients de Pertech Solutions sont issus des domaines de l'automobile, aéronautique, industrie ou médecine.

Quelques exemples

« Dans l'automobile, nos solutions permettent de modéliser les comportements par les prises d'informations visuelles d'un conducteur. A l'aide de nos indicateurs sur la direction du regard, la dispersion visuelle, les cycles de vigilance et de fatigue, nous apportons une forte valeur ajoutée sur l'ergonomie d'une interface

de conduite et sur les moyens d'améliorer la sécurité des conducteurs ». Pour le domaine du médical, l'eye-tracking peut par exemple être utilisé comme outil d'aide à l'expression écrite en permettant à des patients paraplégiques ou intubés d'écrire avec les yeux. « Cette technologie est aussi utilisée dans le cadre de formations : par exemple, lorsqu'il faut former des pilotes d'avion sur un simulateur de vol ».

Développement de EyeTechAssist

« EyeTechAssist est basé sur notre technologie d'eye-tracking. Il est dédié aux métiers de la maintenance dans les environnements industriels, du contrôle qualité, de l'inspection de travaux, ou encore, de la formation d'experts techniques ». EyeTechAssist permet par exemple d'assister une personne à distance et de voir les manipulations qu'elle réalise en temps réel. « Concrètement, cette technologie peut être utile pour une industrie qui fabrique des machines de production. Si son client à l'autre bout du monde est confronté à un problème technique, elle va pouvoir le guider à distance ». Cet outil peut, là encore, servir de la formation. « EyeTechAssist a notamment été utilisé par un chirurgien lors d'une intervention médicale ; deux écoles de médecine ont pu suivre les manipulations en direct ».



Luc Doerenbecher

De belles perspectives de développement

Pertech Solutions maîtrise et contrôle l'ensemble de sa chaîne de développement, de la conception des capteurs au logiciel d'analyse associé. « Pour ce qui est de la fabrication pure, nous travaillons avec des partenaires tels que Thurmelec ». L'entreprise compte actuellement cinq collaborateurs et recherche activement des développeurs. « Notre chiffre d'affaires est en croissance constante. Nous avons de belles perspectives de développement devant nous. Nous commençons à être référencés par des

organismes comme le Cetim. Notre technologie de pointe reste encore discrète. Nous souhaitons la démocratiser ». A l'image d'EyeTechAssist, Pertech Solutions prévoit de décliner sa technologie pour d'autres utilisations.

Magali Santulli

Pertech Solutions

27 rue Victor Schoelcher, Mulhouse

03 89 43 17 85

www.pertech-solutions.fr

L'italien **FK Group** s'implante à Mulhouse

Fabricant italien d'installations de découpe automatisée pour l'industrie textile, FK Group a récemment installé sa première filiale étrangère dans les locaux de Final Advanced Materials au Parc des Collines à Didenheim.

L'Alsace, région à fort potentiel

Fin 2017, l'Agence d'Attractivité d'Alsace faisait la connaissance de FK Group. Depuis 1960, cette PME italienne composée de 60 collaborateurs est spécialisée dans la fourniture d'équipements de découpe pour le secteur textile. Après une visite dans la région, FK Group a décidé en juin 2018 de créer FK Europe pour développer, depuis l'Alsace, ses ventes en France, Allemagne, Suisse romande et alémanique et Benelux. « Nous souhaitons renforcer notre activité commerciale en Europe, en particulier dans le domaine des textiles techniques », indique Philippe Chican, Président de FK Europe. Nous avons détecté un vrai potentiel en Alsace ». FK Europe a adhéré au Pôle Textile Alsace qui héberge son

siège social. Elle a recruté deux ingénieurs commerciaux et prévoit de déployer dans les mois prochains une équipe de techniciens en charge du service et de la maintenance sur sa zone de chalandise. « Indépendamment du siège social, nous cherchions des locaux pour installer une table de découpe, afin de faire des démonstrations à de potentiels clients. Elle est aujourd'hui installée au sein de la société Final Advanced Materials à Didenheim ».

Un partenariat gagnant-gagnant suite au Salon Industries du Futur

Depuis 1988, Final Advanced Materials est une société d'ingénierie spécialisée dans les matériaux avancés, et, plus particulièrement, les matériaux adaptés aux conditions extrêmes dans l'industrie. L'entreprise propose une large gamme de prestations allant du simple conseil dans le choix de la technologie la plus pertinente à la conception de solutions techniques individualisées, en passant par la fabrication de pièces spécifiques ou la distribution de produits techniques. Final Advanced Materials compte une dizaine de collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 1,7 million d'euros,



Philippe Chican et Jean-Louis Stanger

dont 25% à l'export. « L'un de nos domaines d'activité concerne les textiles techniques haute température », explique Jean-Louis Stanger, gérant de Final Advanced Materials. Lorsque nous avons rencontré FK Group au Salon Industries du Futur, nous avons tout de suite vu l'intérêt de nouer un partenariat. Nos profits de la présence de cette machine de découpe pour répondre à des demandes de nos

propres clients. C'est une valeur ajoutée qui va permettre de booster notre chiffre d'affaires ».

Magali Santulli

Final Advanced Materials / FK Europe
4 avenue de Strasbourg, Didenheim
03 67 78 78 78
www.final-materials.com/fr
fkgroup.com/fr



La table de découpe

Scaita choisit le Parc d'Activités de Thann-Cernay pour s'implanter

Mercredi 10 juillet a eu lieu la pose symbolique de première pierre de l'entreprise Scaita. Cette dernière a choisi le Parc d'Activités de Thann-Cernay pour y construire son nouveau bâtiment de production et poursuivre ainsi son développement.

Optimiser la production

Implantée actuellement à Vieux-Thann, l'entreprise Scaita déménagera à Aspach-Michelbach fin 2019 / début 2020 dans ses nouveaux locaux de production de 2 000 m². « Ce nouvel outil nous permettra d'optimiser nos flux de production et d'améliorer le confort et la qualité de travail de nos salariés », explique Nadine Dubois, la dirigeante. La société a investi près de 2,5 millions d'euros dans ce projet. « D'autres investissements sont prévus par la suite, notamment dans de nouvelles machines de production automatisées ».

Un savoir-faire depuis 1976

Fondée en 1976, la société Scaita est spécialisée dans l'électronique industrielle : montage de cartes électroniques et sous-traitance électronique. Elle confectionne également des câbles pneumatiques, électroniques, électriques, mécaniques et hydrauliques. L'entreprise, qui emploie une quarantaine de collaborateurs, est un partenaire privilégié de grands groupes et PME industrielles en Europe.

Magali Santulli

Scaita

2 place Thierry Mieg, Vieux-Thann
03 89 37 70 37
www.scaita.eu



Scaita assure pour ses clients l'intégration de sous-ensembles



Le nouveau bâtiment en construction depuis juin 2019



Nadine Dubois, dirigeante de Scaita et François Horny, Maire d'Aspach-Michelbach posent la première pierre en présence de représentants des entreprises voisines, d'élus locaux et d'acteurs du projet.



La Palette d'Eric : tous travaux de peinture

La Palette d'Eric à Carspach a été créée en 2015 par Eric Sontag, baigné depuis son enfance dans la peinture, puis formé au métier. L'entreprise continue petit à petit de se développer et cherche à recruter.

Orienter la clientèle

La Palette d'Eric propose à ses clients une gamme des prestations variées : peinture en intérieur et extérieur - neuf ou rénovation -, revêtements muraux ou de sols, peintures et enduits décoratifs, fresques, patines, restauration de meubles et objets, peinture sur carrelage et meuble... « Après analyse des envies du client, nous lui proposons la solution la mieux adaptée à ses besoins, ses goûts et son budget. Si les idées lui manquent, nous

apportons nos conseils en décoration pour l'aider à s'orienter », détaille Eric Sontag.

Une embauche prévue

La majeure partie de la clientèle de La Palette d'Eric est composée de particuliers. « Nous travaillons également avec des professionnels, syndicats, collectivités... Nous sommes déjà intervenus dans des écoles, mairies, églises, etc. ». L'entreprise se déplace dans le Haut-Rhin et sur le Territoire de Belfort. En 2018,



Des réalisations de l'entreprise



Eric Sontag

La Palette d'Eric a réalisé une quarantaine de chantiers. Eric Sontag emploie actuellement un salarié et un apprenti. « Je souhaite embaucher une personne supplémentaire d'ici la fin de l'année ».

produits ne partiront pas dans les égouts ». Un investissement qui devrait s'élever à plus de 10 000 €.

Magali Santulli

Respect de l'environnement

Soucieuse de l'environnement et de la santé de ses clients, l'entreprise utilise des produits écologiques non allergènes et non nocifs pour la nature. « Je vais prochainement installer une station de lavage pour nettoyer notre matériel. Elle fonctionnera en circuit fermé, ainsi les

La Palette d'Eric
6 rue des Bleuets, Carspach
06 47 76 34 45
www.lapalettederic.fr



Depuis 1975

80 rue de la Gare - BARTENHEIM - 03 89 69 79 24 - www.batige.com

1 BATTENHEIM
Les Jardins de Sophie
PETITE RÉSIDENCE DE 8 APPARTEMENTS DU T2 AU T6
BELLES TERRASSES
AVEC VUE SUR LES CHAMPS
Permis obtenu
A PARTIR DE **165 000€**

2 RAEDERSHEIM
Les Epis d'Or
RÉSIDENCE DE 6 LOGEMENTS
2 APPARTEMENTS DE TYPE F5 EN ATTIQUE
AVEC GRANDES TERRASSES
4 APPARTEMENTS DE TYPE F3 EN REZ-DE-JARDIN
AUCUNE COPROPRIÉTÉ
FINITIONS DE GRAND STANDING
Travaux démarrés
A PARTIR DE **230 000€**

3 BARTENHEIM
Le Beau Site
2 BÂTIMENTS DE 12 LOGEMENTS DU T2 À L'ATTIQUE
JARDIN EN RDC
GRANDES TERRASSES
Permis obtenu
A PARTIR DE **170 000€**

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 !

- Propreté
- Espaces verts
- Prestation de services en entreprises et collectivités
- Blanchisserie
- Restauration, activité traiteur et location de salles
- Sous-traitance et conditionnement

Sinclair

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

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
- Diablos, chariots, transpalettes en libre-service
- Location au mois ou à l'année

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

Batisûr68 : travaux de décoration et rénovation d'intérieur

Basée à Mulhouse, Batisûr68 est spécialisée dans l'aménagement et la rénovation intérieure clé en main pour les particuliers et les professionnels. L'entreprise fête cette année ses dix ans d'existence.

Tout pour l'habitation ou le bureau

Depuis 2009, Batisûr68 s'est donnée une mission : créer pour ses clients des espaces de bien-être. Elle intervient sur tout le Haut-Rhin, dans différents domaines : peinture, sol, sanitaire, salle de bain ou cuisine clé en main, électricité, plâtrerie, faux plafond, extension de maison, aménagement de comble ou de sous-sol... « Bref, tout ce que l'on peut trouver dans une habitation ou un bureau », résume Rachid Kamal, fondateur de la société. Nous intervenons également en extérieur, pour de la menuiserie ou du ravalement de façade ». Batisûr compte une dizaine de collaborateurs et travaille avec une quinzaine de partenaires. « Nous exerçons les métiers de peintre en bâtiment, plombier, solier, électricien, ébéniste, maçon, plâtrier, carreleur, plaquiste, etc. A noter que nos clients n'ont affaire qu'à un seul interlocuteur pour l'ensemble de leurs travaux ».

Un nouveau marché : la location touristique

L'entreprise travaille aussi bien avec des particuliers que des professionnels. « Par exemple, nous allons entreprendre d'améliorer l'habitat d'un particulier. Nous allons le rénover, le rendre plus confortable, l'agrandir... Dans un autre registre, nous pouvons être amenés à

travailler avec des assurances en cas de sinistre ». Le chiffre d'affaires de Batisûr68 se répartit ainsi : 30% avec des particuliers, 30% avec des investisseurs privés, 20% avec des collectivités, 10% avec des professionnels de l'immobilier et 10% avec des assurances. « Nous souhaitons davantage développer les collaborations avec les collectivités et les particuliers, car ce sont nos deux domaines de prédilection ». Depuis quelques temps, l'entreprise répond aux demandes d'un nouveau marché : celui des gîtes et locations, en particulier du côté de Colmar et le long de la Route des Vins.

Accompagner au développement de patrimoine

Batisûr68 réalise environ 150 chantiers complets par an. « C'est-à-dire que nous intervenons sur l'ensemble d'une maison, d'un immeuble ou d'un bureau. Nous effectuons également une centaine d'interventions diverses : changer un ballon d'eau-chaude, repeindre un appartement, etc. ». L'entreprise mise sur la proximité et le conseil au client. « Nous accompagnons les primo-accédants ou les personnes souhaitant changer d'habitation en leur soumettant des devis, afin qu'ils sachent dans quoi ils vont se lancer. Nous avons aussi à cœur d'accompagner de A à Z une personne



Rachid Kamal (au centre) entouré d'une partie de son équipe

souhaitant développer son patrimoine personnel. Nous sommes à ses côtés pour les formalités administratives, les travaux, la mise en relation avec des banques ou assurances, etc. ». Autant d'atouts qui permettent aujourd'hui à Batisûr68 de trouver sa clientèle uniquement grâce au bouche à oreille.

Magali Santulli

Batisûr68

36 rue Paul Cézanne, Mulhouse
03 89 44 87 37
batisur68.com



Des réalisations de l'entreprise



Chantier

GF Décoration Peinture relooke intérieur et extérieur

GF Décoration Peinture à Cernay propose une large gamme de prestations autour de la peinture à ses clients. Cette année, l'entreprise souffle ses dix bougies.

Cibler les goûts de chacun

GF Décoration Peinture est co-dirigée par Fabien Ermel et Gaëlle Nachbaur. « Nous travaillons en binôme et nous nous répartissons les tâches manuelles et administratives », explique Fabien Ermel. La société se spécialise dans la peinture intérieure - peinture à la chaux, peinture à effet, rosaces, moulures sur

plâtre, etc - et la pose de revêtements muraux - papier peint, papier ingrain, patentes en 3D, toile de verre, etc. Elle intervient également en extérieur : ravalement de façades, clôtures, murets, couvertines, crépis... « La force de notre entreprise, c'est le conseil. Nous guidons nos clients dans leur choix en ciblant leurs goûts, et nous leur prodiguons des conseils en matière de décoration intérieure ».



Des réalisations de l'entreprise



Fabien Ermel

Privilégier la qualité à la quantité

GF Décoration Peinture intervient localement sur les secteurs de Cernay, Thann, Willer, Masevaux ou Kruth. « Nous nous déplaçons de manière occasionnelle plus loin en France ». La clientèle de l'entreprise est composée à 90% de particuliers. « Nous procédons ponctuellement à des travaux pour le compte de collectivités ou entreprises ». GF Décoration Peinture réalise un chiffre d'affaires annuel de 120 000 €. « Nous intervenons sur quatre à cinq chantiers par mois en moyenne. Nous privilégions la qualité

à la quantité. Nous avons réellement le souci du détail. La taille de notre entreprise nous permet d'entretenir des relations humaines avec nos clients. Aujourd'hui, le bouche-à-oreilles est notre seule publicité ».

Magali Santulli

GF Décoration Peinture

2 impasse Sainte-Barbe, Cernay
06 87 77 19 79
www.gf-peinture.fr

S2i Evolution : experte dans le développement de logiciels et sites web

Depuis 2006, S2i Evolution, dont les locaux sont situés au Parc des Collines à Didenheim, crée pour ses clients des sites vitrine et e-commerce, ainsi que des logiciels personnalisés. Aujourd'hui, l'entreprise continue petit à petit son développement.

Des logiciels sur mesure

Fondée par Christophe Demuru et Luc Eschbach, S2i Evolution se spécialise initialement dans la conception de logiciels de gestion pour des grands groupes internationaux, ainsi que dans la création de sites e-commerce pour les PME. De l'étude des besoins à la conception, l'entreprise développe des logiciels sur mesure, adaptés à chaque budget. Depuis quelques années, elle s'est également tournée pour ses clients vers l'axe de la communication en tant qu'agence web pour la réalisation de projets web.

Propulser le chiffre d'affaires

Les sites vitrine et e-commerce conçus par S2i Evolution sont développés sur différents CMS : Joomla, WordPress ou PrestaShop. Le site étant une véritable carte de visite, S2i s'engage à livrer un outil percutant et professionnel pour aider son client à propulser son chiffre d'affaires. Cet outil s'adaptera ensuite à tout type d'écran et sera visible sur les principaux moteurs de recherche grâce à un référencement optimisé. Après la livraison du site, le client est formé à son utilisation, afin de pouvoir en modifier lui-même le contenu. Parallèlement,

S2i Evolution continue de faire un suivi pour améliorer constamment son produit et le faire vivre. La société propose également des services comme l'analyse des statistiques et du public visitant la page. Elle intègre à chaque site internet l'outil Google Analytics qui permet de suivre le trafic et d'adapter la stratégie de communication.

Besoin de plus d'espace

S2i Evolution compte actuellement sept collaborateurs. Pour faire face à son développement, la société doit s'agrandir. Elle va bénéficier de 50 m² de bureaux supplémentaires dès la rentrée. Ses plus gros atouts : l'écoute, la proximité et l'accompagnement permanent. Une philosophie payante, car la société compte de belles références parmi sa clientèle. Sur Mulhouse par exemple, S2i Evolution a réalisé des sites vitrine pour Sondenecker, Muta Santé, Homelines ou le NoMad. Pour les sites e-commerce, elle travaille avec Tyr, Impact Premium, Hello Moon ou AVM Automation. Des clients aux secteurs d'activités variés, qui se situent localement, mais aussi à Paris, Bâle, Casablanca, etc.

Magali Santulli



L'équipe de S2i

S2i Evolution
9 avenue de Bruxelles, Didenheim
03 69 67 38 45
www.s2i-agence-web.fr

LE PORTRAIT DU MOIS



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

Crédit Mutuel

ESPACE ENTREPRISE

Annabelle CALLERANT, Matthieu SCHLAEDER et Carine PLONT

Au Centre d'Affaires du Crédit Mutuel Le Rhénan, la qualité du service est primordiale. C'est l'une des clés de satisfaction de la clientèle.

Etre réactifs, professionnels et à l'écoute des clients, c'est aussi l'affaire du back office en place.

Annabelle Callerant, Matthieu Schlaeder et Carine Plont font leur maximum pour satisfaire nos clients et leur donner envie de venir au Rhénan.

Merci à eux pour leur implication.

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



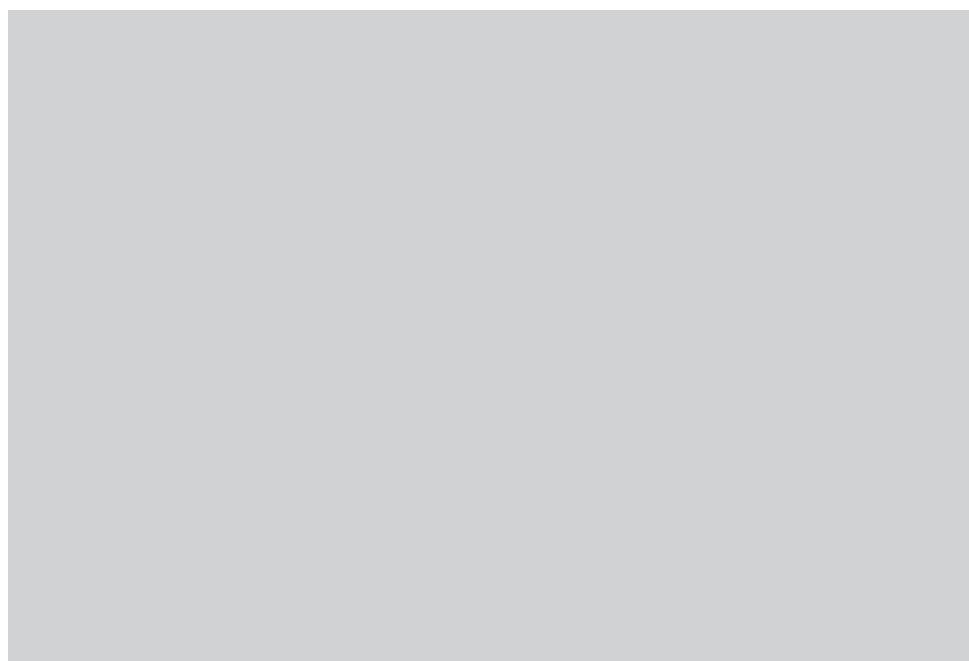
Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM - CS 82157 - 68057 MULHOUSE CEDEX - Tél. 03 89 39 41 50 - www.centre-affaires-rhenan.com

Les coulisses du Tour de France

C'est sans aucun doute l'événement le plus médiatique au monde : le Tour de France cycliste. Cette année, il avait des couleurs alsaciennes, avec une arrivée à Colmar et un départ le lendemain - 11 juillet - depuis Mulhouse.

Retransmis dans 190 pays par 100 chaînes de télévision (dont 60 en direct), l'exposition médiatique mondiale de cet événement en fait une véritable vitrine pour le rayonnement touristique et l'attractivité de la ville de Mulhouse et de son agglomération. Cette année, le départ s'est effectué depuis le secteur du Palais des Sports/Stade de l'Ill en direction de la Planche des Belles Filles. Pour la caravane et ses sponsors, c'est un coup de projecteur extraordinaire. Il faut rappeler que le Tour de France est le troisième plus grand événement mondial (après les Jeux Olympiques et le Mondial de football).

Les retombées économiques sont indéniables pour la ville et l'ensemble des partenaires économiques. Il y a même des chiffres : un euro investi, c'est dix euros de retombées économiques. Le chiffre d'affaires du Tour pour la société organisatrice est estimé à plus de 150 millions d'euros. Les villes qui accueillent une étape du Tour, que ce soit pour un départ, une arrivée ou les deux, doivent aussi payer un forfait à l'organisation du Tour de France. Pour une ville qui sera ligne de départ d'une étape, le forfait est d'environ 100 000 euros. Une ville qui reçoit la fin d'une étape doit payer 60 000 euros aux organisateurs. Mais



les retombées sont énormes en termes de tourisme par exemple (hôtels, restaurant, visites).

La caravane, un outil publicitaire

La caravane du Tour est également un outil de promotion idéale pour les marques. Inventée il y a près de 80 ans, la mythique caravane du Tour est un espace publicitaire pour les marques avant d'être un divertissement pour le public. Chaque année, des millions d'échantillons sont distribués le long des routes de France. Des casquettes aux bouteilles d'eau, en passant par le saucisson et les bonbons, tout y passe. Avec 12 millions de spectateurs en moyenne chaque année au bord des routes, les marques présentes réalisent une très

belle campagne de promotion. Cette année les "localiers" de l'étape, partenaires de la Ville de Mulhouse, étaient au nombre de trois avec le Crédit Mutuel (Direction Régionale Sud), la société Poulaillon et le spécialiste de la publicité urbaine JC Decaux... Pour info : pour figurer parmi les 37 marques présentes dans la caravane il y a deux solutions. Pour les partenaires officiels du Tour comme LCL, PMU, Skoda ou encore Vittel, la présence dans la caravane est incluse dans le contrat de sponsoring, elles ne payent donc rien en plus. Pour les autres marques, il faut payer 37 000 euros pour avoir quatre véhicules dans la caravane et 6 300 euros pour chaque véhicule supplémentaire.

Pierre Alain

PUBLI-INFO

m2A promeut son territoire à Paris

Au mois de juin, Mulhouse Alsace Agglomération (m2A) a organisé dans les locaux de la Maison de l'Alsace à Paris une soirée business en présence de chefs d'entreprises, décideurs et investisseurs parisiens. Objectif : promouvoir la dynamique économique du territoire mulhousien dans la capitale.

Donner de la visibilité au Sud Alsace

Dans le cadre de la démarche d'attractivité "Mulhouse Alsace Attractiv'" menée conjointement avec la CCI Alsace Eurométropole, m2A a organisé une soirée pour rassembler quelques-unes des forces vives économique locales avec des entrepreneurs et investisseurs parisiens, pour leur faire découvrir le Sud Alsace, leur donner envie d'y venir, d'y investir et d'y monter des projets. Pour cela, m2A s'est entourée de nombreux acteurs économiques locaux : PSA Mulhouse, Clemessy, Rector Lesage, Butachimie, la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut-Rhin, Dea Architectes, Systancia, ou encore, TSE, ainsi que des élus locaux, députés et sénateurs. L'Université de Haute-Alsace était également représentée par sa Présidente.

« Nous avons des travaux en cours pour améliorer la visibilité de notre territoire au-delà de nos frontières. Cette soirée à Paris fait partie de nos opérations de promotion ».

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

Le Sud Alsace, un territoire d'industrie

Lors de ce rendez-vous, Laurent Riche a présenté à l'assemblée le dynamisme du territoire, les actions mises en place pour favoriser l'écosystème, ainsi que l'ambition du Sud Alsace de s'imposer comme un territoire

d'industrie. « Tout est mis en place pour faciliter le développement d'activités, notamment grâce à des projets comme la transformation du quartier de la Fonderie ou l'organisation du Salon Be 4.0 ». Côté formations, Laurent Riche a présenté la démarche entamée par m2A pour être labellisée Campus des métiers et des qualifications et Campus Excellence dans les domaines de l'industrie et du numérique. Mais le territoire n'est pas seulement tourné vers l'industrie. Il est aussi mobilisé sur l'économie durable et de proximité. Au-delà du volet économique, il offre d'autres atouts : service à la personne, tourisme, cadre de vie, mobilité...

« m2A est un territoire tourné vers les métiers de demain, un territoire de formation, d'innovation et de développement des compétences ».

Des ambassadeurs au service du territoire

Les chefs d'entreprises locaux présents à la Maison de l'Alsace ont pu témoigner de leurs expériences, expliquer pourquoi ils avaient décidé de s'implanter de façon durable



dans la région et l'intérêt de rester dans cet environnement qu'ils estiment favorable. « Nous avons été très bien accueillis à Paris. Nous avons senti un réel intérêt concernant ce qu'on l'on a présenté. Nous avons su montrer que nous étions un territoire ouvert avec une politique allant fortement dans ce sens ». m2A souhaite aujourd'hui continuer à organiser des événements pour la promotion de son

territoire. « Nous allons également monter un réseau permanent d'ambassadeurs pour prêcher la bonne parole à l'extérieur de nos frontières. Cela pourrait être des Alsaciens maintenant installés en dehors de la région ou des chefs d'entreprise locaux amenés à voyager partout en France et dans le monde. Nous leur donnerons des outils et informations pour appuyer leur discours ».



Laurent Riche



SPOT : service d'expédition de fret

Fondé en mars 2017 à Malmerspach, le transporteur SPOT a déménagé il y a quelques mois dans de nouveaux locaux à Soultz. Le service, lui, reste le même : assurer le transport de marchandises des clients et leur offrir un service souple, rapide et de proximité.

Un CA en forte progression

SPOT a été fondée par Nicolas Pottier. Ce dernier a souhaité devenir son propre patron, fort de son expérience dans le monde du transport. Sa société est spécialisée en prestation et organisation de transport de flux en direction de l'Allemagne et de l'Europe de l'Est via les axes routiers. « Nous travaillons pour cela avec des partenaires. Nous transportons aussi bien des machines de production que des produits agro-alimentaires. Nous sommes également en mesure de transporter des produits pharmaceutiques. Lorsque des formalités douanières s'imposent, mes partenaires s'en chargent ». La société compte quatre collaborateurs, tous trilingues.

Elle travaille avec une quarantaine de clients réguliers et répond également à des demandes ponctuelles. « Notre chiffre d'affaires s'établissait à 900 000 € la première année, puis 1,2 million la seconde. Pour le prochain bilan, je vise les 1,4 million ».

Développer les collaborations locales

SPOT peut réaliser pour la clientèle qui le désire le conditionnement des produits pour le transport. « Nos clients se situent partout en France, mais nous en avons peu en local. C'est un marché que nous avons pour ambition de développer ». Nicolas Pottier est aujourd'hui satisfait de ses débuts, et n'a pas pour ambition de trop faire grossir son entreprise. « Pour



Nicolas Pottier et une partie de son équipe



L'entreprise possède un espace de stockage de 200 m²

l'heure, l'objectif est de stabiliser l'activité. Être une petite structure offre beaucoup d'avantages, notamment la souplesse du service ». SPOT possède un espace de stockage de 200 m² dont Nicolas Pottier voudrait davantage exploiter le potentiel. « Je propose à mes clients de stocker et de gérer informatiquement leur marchandise, mais je peux également proposer du stockage ponctuel pour le compte d'un particulier ou d'une entreprise qui ferait une grosse commande et aurait besoin de l'entreposer. Nous sommes ensuite en mesure

de la charger dans un véhicule et de la livrer. Notre local peut en outre servir à des sociétés de transport comme point de regroupement ».

Magali Santulli

SPOT

8 rue de l'Industrie, Soultz
03 89 82 84 66

spot-specialiste-en-prestation-et.business.site

Agility : construction d'un centre logistique à Blotzheim

Agility est l'une des filiales du groupe Agility Logistics, l'un des premiers prestataires logistiques au monde. Prochainement, l'agence haut-rhinoise va quitter son site de Saint-Louis pour déménager dans de nouveaux locaux à Blotzheim.

Une implantation stratégique

Agility est une entreprise spécialisée dans le transport et la logistique : gestion des stocks, traitement logistique, pick and pack, étiquetage, formalités douanières et distribution sur le marché suisse et européen - via le fret aérien, maritime ou routier selon le type de marchandises et les besoins de distribution des clients. Avec le développement du e-commerce, Agility a également développé

un nouveau service : la gestion du retour de colis. Située jusqu'à présent à Saint-Louis dans des locaux de 8 500 m², Agility construit depuis octobre 2018 un nouveau centre logistique à Blotzheim de 26 000 m². Une situation idéale au sein du secteur des Trois Frontières, à proximité de l'aéroport et à moins de dix minutes de la maison-mère européenne située à Bâle.

Des embauches à prévoir

Le nouveau site sera équipé de sept quais de chargement qui permettront un flux continu de cargos. Plus de 10 000 palettes pourront être stockées ; c'est trois fois plus qu'à Saint-Louis. Un essor nécessaire pour Agility qui doit faire face au développement de ses nombreux clients implantés en France, en Suisse et à l'international. Alors que le site de Saint-Louis compte vingt collaborateurs, cinq à dix embauches supplémentaires sont à prévoir en 2020 à Blotzheim. L'achèvement des travaux est prévu pour cet été. Le déménagement de l'agence de Saint-Louis devrait s'effectuer à l'automne. L'entreprise continuera de proposer



Le nouveau site



Pierre-Yves Schwartz sera le responsable du site de Blotzheim

à ses collaborateurs et clients un système de management informatique permettant à chacun de prendre rapidement connaissance de l'état des stocks et de l'avancement des livraisons.

Magali Santulli

Agility

7 rue Pierre Clostermann, Blotzheim



Préparation de commande



Agility collabore avec des partenaires routiers qui roulent à ses couleurs

A.E.F. : installateur de monte-escaliers et ascenseurs

A.E.F à Wittenheim est une entreprise familiale fondée en 1998. En plein développement, la société présente de belles ambitions entre recrutements et ouverture d'autres agences.

Des solutions pour les particuliers et les entreprises

A.E.F est une entreprise spécialisée dans l'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. « L'élévation, c'est notre métier », raconte Damien Feller, actuel dirigeant. Après avoir suivi une formation à l'École des Managers d'Alsace, il a repris la tête de la société en 2017 suite au départ à la retraite de son père. « Monte-escalier, ascenseur privatif, plate-forme, monte-charge... Nous mettons au service de nos clients notre savoir-faire afin de solutionner l'accès aux différents niveaux d'une habitation ou d'un établissement recevant du public ». A.E.F intervient aussi bien au domicile d'un particulier que dans une école ou une mairie pour les rendre accessibles. La clientèle de la société est composée à 60% de particuliers et à 40% d'entreprises ou collectivités.

Une agence à Obernai depuis 2017

A.E.F, qui compte huit collaborateurs, réalise environ 160 installations par an. « Nos fournisseurs sont européens. Nous les sélectionnons pour la qualité de leurs produits. Nous recherchons les meilleures solutions aux meilleurs prix ». Pour proposer à ses clients une prestation complète, la société gère l'entretien, la maintenance et le dépannage de ses installations. A.E.F a ouvert en 2017 une seconde agence à Obernai. « Tout comme à Wittenheim, nous y avons installé un showroom. Nous y accueillons les clients sur rendez-vous ou pendant nos permanences ». Actuellement, la zone de chalandise d'A.E.F s'étend en Alsace, Franche-Comté et dans les Vosges.

Des embauches dès cette année

Aujourd'hui, A.E.F réalise un chiffre d'affaires de 1,8 millions d'euros. « C'est 20% de plus que lorsque j'ai repris la société. Cette



Damien Feller

hausse est notamment due à l'embauche d'un commercial ». Et A.E.F n'a pas fini de recruter. Dès cette année, elle recherche un commercial

supplémentaire et un technicien. « L'autre objectif à court terme est d'accentuer notre présence au niveau local. D'ici deux ans, mon ambition est de dépasser la barre des deux millions d'euros ». A plus long terme, Damien Feller souhaite ouvrir d'autres agences afin d'étendre la zone de chalandise de l'entreprise tout en renforçant sa proximité.

Magali Santulli

A.E.F

17 bis rue du Périgord, Wittenheim
03 88 62 18 42
www.monte-escaliers-alsace.fr



Des installations de l'entreprise

Drone Supervision : prises de vue aériennes avec drone

Lancée en juillet 2018 par Renaud Meunier à Bergholtz-Zell, Drone Supervision propose toute une gamme de prestations réalisées au moyen d'un drone : vidéo et photographie aériennes, inspection technique, cartographie et modélisation 3D.

Inspection technique

Renaud Meunier a souhaité se lancer dans la création d'entreprise avec Drone Supervision. « Je me servais déjà d'un drone pour faire de la photo et de la vidéo en amateur. Après avoir suivi des formations théoriques et pratiques, je suis aujourd'hui enregistré auprès de la Direction Générale de l'Aviation Civile, en tant qu'exploitant professionnel de drone ». S'il a commencé son activité en réalisant des vidéos et photographies aériennes, Renaud Meunier s'est vite tourné vers d'autres prestations. « Ma cible étant principalement les professionnels et les entreprises, je leur propose d'effectuer des inspections techniques : contrôle de bâtiments et infrastructures, suivi de chantier, implantation d'antennes de télécommunication... L'inspection peut être aussi utilisée pour le compte d'assurances suite à un sinistre afin d'évaluer les dégâts ». Le drone étant modulable, il peut par exemple être équipé d'une caméra thermique pour une inspection thermique des sources ou déperditions de chaleur.

Cartographie et modélisation 3D

Autres domaines dans lesquels Renaud Meunier s'est spécialisé : la cartographie et la modélisation 3D. « Je suis amené à collaborer avec des entreprises ou organismes souhaitant réaliser une cartographie de terrain avec des levées topographiques. Je peux également collaborer avec des architectes pour modéliser en 3D un bâtiment. La modélisation numérique de terrain ou bâtiment permet de mesurer avec rapidité et précision un grand nombre d'éléments (distances, surfaces et volumes...) ». Pour proposer ces prestations, Renaud Meunier s'est notamment formé à la photogrammétrie. Il intervient principalement en Alsace et sur le Territoire de Belfort.

Recherche de partenaires

Renaud Meunier propose à ses clients une prestation globale incluant la préparation de la mission - sécurisation de la zone, demande d'autorisation, vérification de la météo, etc. -, la captation des images et le post-traitement



Renaud Meunier

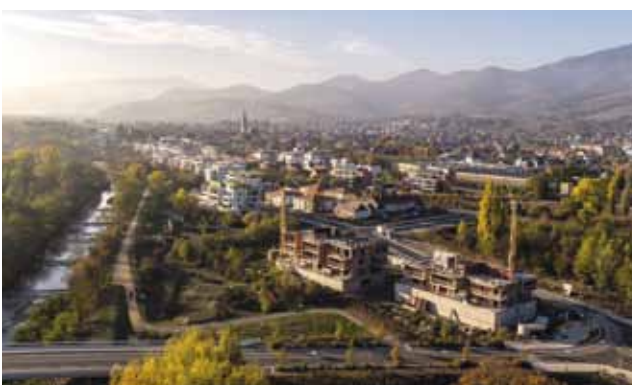
- retouche et développement de photos, montage vidéo, modélisation 3D, etc. « J'utilise du matériel professionnel dernier cri qui permet d'obtenir des images d'excellente qualité avec vidéos en 4K et photos en Ultra Haute Définition.

Je propose à mes clients des prestations premium avec un coût maîtrisé ». Il a investi 12 000 € de matériel pour lancer son activité. « Pour l'heure, mon entreprise est toujours en phase de développement, je n'en vis pas encore. J'espère qu'elle sera rentable dès l'année prochaine ». Renaud Meunier se concentre donc actuellement sur la recherche de nouveaux partenaires.

Magali Santulli

Drone Supervision

06 52 73 37 60
rmeunier@dronesupervision.fr
www.dronesupervision.fr



Aux Saveurs des Lys : fromager et affineur

Aux Saveurs des Lys à Saint-Louis est une crèmerie-fromagerie ouverte en 2006 par Denis Bugeaud. Après avoir entièrement rénové sa boutique il y a deux ans, le chef d'entreprise a de nombreux projets de développement.

Travailler avec des producteurs locaux

Dans son magasin, Denis Bugeaud propose en permanence 110 références de fromages. Il fait affiner la plupart d'entre elles dans ses caves d'affinage, aménagées au sous-sol de sa boutique. « Sur l'année, nous proposons au total 150 références, mais selon les saisons, les producteurs arrêtent de fabriquer tel ou tel fromage pour ne pas perturber le cycle naturel des bêtes qui produisent le lait ». Denis Bugeaud achète son fromage après de producteurs locaux et français. « Je connais très bien chacun des producteurs, ainsi que leurs produits ». La fromagerie fabrique son propre beurre et sa faisselle et vend également du lait, des crèmes fraîches et yaourts. Elle réalise un chiffre d'affaires de 700 000 €.

Rachat d'une fromagerie itinérante

Aux Saveurs des Lys fournit quelques restaurants et aimerait travailler davantage

avec cette clientèle. La fromagerie est aussi présente sur plusieurs marchés du secteur. « A partir de septembre, nous serons sur les marchés d'Altkirch, Illzach, Mulhouse et en Franche-Comté. Cela fait suite au rachat que nous allons réaliser, celui de la Boîte à Fromages de Héricourt, une fromagerie itinérante ». Un rachat à hauteur de 150 000 € qui va permettre à Denis Bugeaud de réaliser une embauche à partir de la rentrée. « Nous sommes actuellement six collaborateurs, dont deux apprentis ».

Construction de nouvelles caves

Il y a deux ans, Denis Bugeaud a entièrement rénové son magasin : agencement, décoration, vitrines... « J'y ai investi 170 000 €. Nous voulions un outil de vente plus moderne pour attirer une clientèle plus jeune. Nous avons créé un espace épicerie, avec des produits bio, ou encore, un espace art de la table et fromages ». Alors que ses caves



Denis Bugeaud

commencent à devenir trop petites, Denis Bugeaud a engagé des discussions avec la

ville de Saint-Louis pour trouver un terrain où en construire de nouvelles. Sur le moyen et le long terme, l'entreprise a encore de nombreux projets de développement. Affaire à suivre.

Magali Santulli



Les différents fromages



La boutique

Aux Saveurs des Lys
35 rue de Mulhouse, Saint-Louis
03 89 69 11 17
www.achat-sud-alsace.com/saveurs-des-lys

Préparez les beaux jours !

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

SOLUTEX
SOLUTIONS TEXTILES

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

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

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

Confiance **Conseil** **Suivi**

masolutioncredit.fr
IMMOBILIER - PROFESSIONNEL - REGROUPEMENT

10 Avenue Auguste Wicky - MULHOUSE
03 89 46 15 97

MMA SOLUTION CREDIT SAS est immatriculée au registre de l'ORIAS sous le n°230029644. Elle est soumise aux contrôles de l'AMF. Les services de courtage en opérations de banque et services de paiement, sous le contrôle de l'ACPR, 4 Place de Budapest, 75436 PARIS. www.acpr.banque-france.fr. Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.

Stephen MAPANAS
Chargé de recrutement, son expertise dans les métiers très techniques en fait votre interlocuteur privilégié pour un travail de précision.

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

Téléchargez l'appli "Journal Le Périscope"

Disponible sur **App Store** **Google play**

ou suivez les reportages et actualités
sur le site www.le-periscope.info
tous les articles sont en ligne avec possibilité de recherche par mots-clé
sur facebook
[@journal.le.periscope](https://www.facebook.com/journal.le.periscope)
via la newsletter de la semaine
en vous inscrivant sur la page d'accueil du site www.le-periscope.info

Cadeau 68 : vêtements et goodies personnalisés

Depuis 2011, Cadeau 68 à Cernay propose aux professionnels de personnaliser à leurs couleurs tous types d'accessoires. Suite à son développement, l'entreprise prévoit des embauches.

En série ou à l'unité

Tampons, textiles, objets publicitaires, cadeaux d'affaires, trophées, événementiel... Cadeau 68 personnalise à l'infini des accessoires et goodies pour ses clients professionnels. « Nous possédons dans nos ateliers différentes machines qui permettent de réaliser de la gravure laser, de la broderie, de l'impression directe, de la tampographie, etc. » indique Nathalie Monnet, gérante de l'enseigne. Cadeau 68 peut répondre à des commandes à l'unité ou en série. « Nous sommes également capables de traiter des demandes urgentes ou de dernière minute ». Les professionnels et associations permettent aujourd'hui à Cadeau 68 de réaliser 60% de son chiffre d'affaires.

les clients peuvent régler leurs commandes et les recevoir directement chez eux. Grâce au site, j'ai des demandes en provenance de toute la France ». Nathalie Monnet peut par ailleurs passer commande auprès de ses fournisseurs - tous Français - si un client ne trouve pas sur son site ou en boutique telle ou telle référence. Elle travaille actuellement avec cinq collaborateurs, dont des stagiaires. Elle prévoit d'embaucher deux personnes supplémentaires - une en vente et une à l'atelier - d'ici la fin de l'année pour faire face au développement de son activité.

Magali Santulli

Vente en ligne et en direct

Dans sa boutique, Nathalie Monnet propose près de 3 000 références de produits. « Nous avons également un site internet via lequel

Cadeau 68

71 faubourg de Belfort, Cernay
03 89 28 76 81
www.cadeau68.fr



Machine d'impression



Machine de découpe



Machine à broder

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



Nouveau GLE. La force sans limite.

Fort. Intelligent. Évolutif et prédictif. Sous son physique athlétique, le Nouveau GLE abrite un intérieur encore plus spacieux et luxueux. Trajet après trajet, l'intelligence artificielle MBUX s'adapte à vos habitudes et même à votre humeur. La conduite n'est pas en reste avec les suspensions réglées individuellement et sa caméra qui analyse la route en amont.



MULHOUSE / SAUSHEIM

03 89 61 89 61 - Mercedes-mulhouse.fr

Consommations mixtes combinées (l/100 km) : 6,0-9,7 (NEDC corrigé) / 7,1-11,1 (WLTP).
CO₂ combinées (g/km) : 159-222 (NEDC corrigé) / 187-259 (WLTP).

Affaire d'Entr'aide : atelier et chantier d'insertion

Depuis 2006, Affaire d'Entr'aide à Kingersheim est une salle de vente à l'initiative de la Fondation Armée du Salut. Ce chantier d'insertion professionnelle récupère et vend différents biens offerts par des donateurs.

Développer les compétences

Affaire d'Entr'aide a pour mission de réinsérer des personnes par l'activité économique : mise au travail, suivi, accompagnement et formation des salariés en vue d'une insertion professionnelle durable. « Nous développons les capacités et les compétences des personnes accueillies afin de les préparer au mieux au marché de l'emploi », explique Amandine Sarda, chef de service du pôle insertion. La réinsertion professionnelle va de pair avec la réinsertion sociale. Les salariés du chantier sont embauchés en CDDI - Contrat à Durée Déterminée d'Insertion. « Il s'agit de contrats de 24 heures par semaine. Cela leur laisse le temps en parallèle de préparer leur futur projet professionnel et de lever les éventuels freins à ce projet : garde d'enfants, mobilité, etc. ».

Une véritable recyclerie

Le chantier d'insertion compte actuellement 38 salariés. « En moyenne, ce sont 70 personnes en CDDI qui passent chaque année par notre structure. Pour bénéficier de ce type de contrat, il faut toucher les minimas sociaux ou rencontrer des difficultés

à intégrer le monde professionnel : demandeurs d'emploi de plus de 50 ans, jeunes de moins de 26 ans non diplômés, etc. ». Affaire d'Entr'aide emploie en CDI quatre encadrants techniques et deux accompagnatrices socio-professionnelles. « Celles-ci proposent un accompagnement pédagogique personnalisé ». La salle de vente, elle, est ouverte à tous types de clients. « Nous fonctionnons comme une recyclerie. Les dons sont triés, nettoyés et remis en état pour être valorisés. Ils sont ensuite vendus à bas prix ».

Des dons quotidiens

Les dons peuvent être déposés directement sur place ou sont collectés par des chauffeurs à domicile. Répartis sur 800 m², les rayons de la salle de vente proposent une large variété d'articles : livres, meubles, vaisselle, petit électroménager, vêtements... « Les dons sont quotidiens. On compte entre 80 et 100 clients par jour et environ 2 000 passages par mois. Parmi notre clientèle, on retrouve aussi bien des chineurs que des personnes avec de faibles ressources ou d'autres souhaitant faire un acte responsable en achetant de l'occasion plutôt que du neuf. Nous



Amandine Sarda (à droite) avec une partie de l'équipe

proposons de livrer les grosses pièces à domicile ». Le magasin réalise un chiffre d'affaires de 300 000 euros par an. « Nous recevons en parallèle des aides financières de l'État et du Fonds Social Européen ».

Magali Santulli

Affaire d'Entr'aide

27 faubourg de Mulhouse, Kingersheim
03 89 43 49 12



La salle de vente



Le Relais Est revalorise les textiles

Sous forme de Société Coopérative et Participative (Scop), Le Relais Est possède un centre de tri à Wittenheim pour collecter et valoriser des vêtements, chaussures, linge de maison et petite maroquinerie.

Réinsertion par le travail

Géré de manière indépendante, Le Relais Est est l'une des antennes du réseau national Le Relais. La structure, qui fête cette année ses 25 ans, a un double objectif : recycler les vêtements et chaussures pour limiter le gaspillage et préserver l'environnement, et créer des emplois. « Notre Scop est également une entreprise d'insertion par le travail », explique Céline Schwartz, chargée de communication. L'objectif est d'aider des personnes en difficulté économique à préserver leur dignité et à retrouver leur autonomie financière. Le Relais Est compte 130 collaborateurs, dont 50% en CDI et 50% en contrat à durée déterminée d'insertion. « Ces derniers sont rémunérés au SMIC et signent des contrats de quatre mois pouvant être renouvelés sur deux ans. Ils bénéficient chez nous d'un accompagnement socio-professionnel ». Au bout des deux ans, ces personnes intègrent des entreprises classiques ou de l'ESS (Economie sociale et solidaire).

6 300 tonnes de vêtements récoltés

Le Relais Est possède 1.500 bornes de collecte réparties sur toute l'Alsace et une partie de la

Franche-Comté. « En 2018, nous avons récupéré 6 300 tonnes de vêtements. La collecte se réalise de trois manières. Sur certaines bornes, nous envoyons nos propres camions avec chauffeurs. Pour d'autres, nous faisons appel à des prestataires comme Emmaüs ou Terre des Hommes Alsace à qui nous rachetons ensuite les vêtements. Enfin, nous travaillons en collaboration avec des organismes tel que l'Armée du Salut. Lorsque des personnes viennent en magasin leur faire des dons de vêtements, l'Armée du Salut en revend une partie en boutique et nous lui rachetons le reste ». Tous les vêtements sont ensuite acheminés au centre de tri de Wittenheim pour procéder à la revalorisation. Le Relais Est y possède de vastes locaux sur 4 000 m².

Vente et transformation des textiles

Les vêtements et chaussures en bon état sont revendus dans les sept boutiques du Relais Est réparties sur l'Alsace ou via le site marchand d'Emmaüs. « Ces vêtements en bon état représentent 5% du textile trié, mais les ventes nous permettent de réaliser 50% de notre chiffre d'affaires ». Les vêtements en bon état qui ne



Céline Schwartz

seront pas vendus en boutique sont exportés dans des centres de tri en Afrique. « Depuis trois ans, nous choisissons nos partenaires en fonction d'un cahier des charges bien précis ». Les vêtements qui ne sont pas en suffisamment bon état pour être portés sont recyclés par exemple

en chiffons. « Ils sont essentiellement vendus à des entreprises locales : industries, garages, etc. Nous pouvons également les effilocheur pour en faire du fil ». Les vêtements et chaussures en trop mauvais état sont destinés à la valorisation énergétique. « Ils vont par exemple être broyés et mélangés à d'autres déchets pour ensuite alimenter les fours d'une cimenterie ». Seul 1% des déchets ne trouve pas de seconde vie.

Magali Santulli



Le Relais Est

8 rue de la Hardt, Wittenheim
03 89 32 92 10
relairst.org

Brasserie de la Dioller : bières locales et artisanales

Située à Dolleren, la Brasserie de la Dioller a été lancée en février 2014 par Christian Fassler, rejoint peu après par son fils, Robin. Père et fils brassent 400 hectolitres de bière chaque année avec des produits essentiellement du terroir.

Matières premières locales

La bière La Dioller tire son nom de la rivière dans laquelle est puisée son eau. « C'est une eau de qualité qui participe à la particularité de notre bière. C'est l'une de nos marques de fabrique », explique Christian Fassler. Le brasseur utilise également du houblon alsacien et du malt français. « Ajoutez de la levure, et vous obtenez les quatre ingrédients de base pour le brassage ». La brasserie propose des bières classiques blanches, blondes et ambrées, des bières spéciales IPA et PORTER - qui se caractérisent par leur force en goût - et deux bières de saison distribuées au printemps et à Noël.

Un investissement de 80 000 euros

Ces produits sont commercialisés en grandes et moyennes surfaces, ainsi que dans des cafés, hôtels et restaurants. On peut ainsi déguster les bières de la Dioller de Strasbourg à Belfort, de Kayserberg à Mulhouse et de

Colmar à Montbéliard. Christian Fassler et son fils vendent également leurs bières en direct. Ils sont régulièrement présents sur des foires et marchés de producteurs locaux. « Nous organisons cet été des visites de notre brasserie avec la possibilité d'acheter nos produits sur place. Nous serons également présents sur le Marché de Noël de Thann ». Christian Fassler a investi dans près de 80 000 € de matériel. « Aujourd'hui, nous sommes équipés de six fermenteurs de 600 litres, d'une soutireuse automatique et d'une unité de brassage de cinq hectolitres ».

Des services pour les entreprises

Le brasseur se fournit en bouteilles auprès d'un grossiste basé à Sainte-Croix-en-Plaine. « Nous achetons des étiquettes vierges que imprimons nous-mêmes. Il est d'ailleurs possible de les personnaliser pour le compte de particuliers ou de professionnels ». A noter que la brasserie propose aux entreprises des



Christian Fassler et son fils, Robin

coffrets-cadeaux. « Nous pouvons également organiser des animations dans le cadre d'une dégustation ou d'une soirée professionnelle festive ».

Magali Santulli

Brasserie de la Dioller

19 rue du Moulin, Dolleren
06 88 39 60 28
brasseriedioller.com



Les bières



La brasserie



Les cuves

Demain, c'est déjà aujourd'hui...

Découvrez la gamme de véhicules électrifiés Hyundai.



Découvrez également Tucson hybrid 48V.

Vivez l'Expérience Électrique !

Réservez votre essai sur www.experience-electrique.com

4 technologies tournées vers l'avenir :

Hybride

- Technologie hybride : essence et électrique
- Faible consommation : 3,4 l/100km^{(2)(3)*}
- CO₂ : 79 g/km⁽²⁾⁽³⁾
- Modèle Hyundai : IONIQ hybrid

Hybride Rechargeable

- Technologie hybride rechargeable
- 63 km d'autonomie en 100% électrique⁽³⁾
- CO₂ : 26 g/km⁽²⁾
- Modèle Hyundai : IONIQ plug-in

Électrique

- Technologie 100% électrique
- Aucune émission de CO₂
- Jusqu'à 482 km d'autonomie⁽¹⁾
- Modèles Hyundai : KONA electric, IONIQ electric

Hydrogène

- Technologie électrique alimentée à l'hydrogène
- Rejette uniquement de la vapeur d'eau
- Aucune émission de CO₂
- Jusqu'à 666 km d'autonomie⁽¹⁾
- Recharge en 5 minutes
- Modèle Hyundai : NEXO



HYUNDAI PREMIUM AUTOMOBILES
21G Rue de Thann - MULHOUSE - 03 89 33 35 62
11 Rue Jean Michel Haussmann - COLMAR - 03 89 41 81 00

Groupe Andreani.com
Distribution automobile multimarque



**L'EXPERTISE BANCAIRE
DES PROFESSIONNELS
POUR LES PROFESSIONNELS**

Crédit Mutuel
La DOLLER

2 points de vente pour vous servir

3 rue du 2e Bataillon de Choc
MASEVAUX-NIEDERBRUCK

NOUVEAU POINT DE VENTE

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

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

VOTRE RÉSIDENCE À PFASTATT

L'ALCHIMIE

PRÊT À TAUX ZÉRO% ASSURANCE GARANTIE REVENTE DISPOSITIFS INVESTISSEURS

PERMANENCE À PFASTATT CHAQUE MARDI DE 15H30 À 18H30 OU SUR RENDEZ-VOUS

16 APPARTEMENTS DU 2 PIÈCES AU 4-5 PIÈCES - RUE DU BOSQUET, 68120 PFASTATT

SOVIA CONSTRUCTIONS PROMOTION IMMOBILIÈRE

03 89 22 94 99
10 PLACE DU CAPITAINE DREYFUS 68000 COLMAR
CONTACT@SOVIA-CONSTRUCTIONS.FR WWW.SOVIA-CONSTRUCTIONS.FR

RESERVEZ VOS LOCAUX

DE 50 M² À + DE 1000 M² EN ACHAT, EN LOCATION OU À CONSTRUIRE

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

W DÉVELOPPEMENT

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

VOTRE RÉSIDENCE À BURNHAUPT-LE-HAUT

Le Saint-Exupéry

PRÊT À TAUX ZÉRO% ASSURANCE GARANTIE REVENTE DISPOSITIFS INVESTISSEURS

PERMANENCE À BURNHAUPT-LE-HAUT CHAQUE JEUDI DE 15H30 À 18H30 OU SUR RENDEZ-VOUS

16 APPARTEMENTS DU 2 PIÈCES AU 4-5 PIÈCES - RUE DU PETIT PRINCE, 68520 BURNHAUPT-LE-HAUT

SOVIA CONSTRUCTIONS PROMOTION IMMOBILIÈRE

03 89 22 94 99
10 PLACE DU CAPITAINE DREYFUS 68000 COLMAR
CONTACT@SOVIA-CONSTRUCTIONS.FR WWW.SOVIA-CONSTRUCTIONS.FR

Où trouver le Périscopie ?

Mulhouse

Thann • Cernay • Masevaux • Crédit Mutuel Burnhaupt-le-Haut • Lutterbach • Pfastatt • Illzach • Sausheim • Eden • Hôtel Kyriad • Kinépolis • La Maison Engemann • La Maison de l'Entrepreneur • Riedisheim • Rixheim • L'auberge du Zoo • Amici & Co • Espace Squah 3000 • La Pièce Rouge

Saint-Louis

Brit Airport Club Hotel • Business Center • EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg • Crédit Mutuel

Chaque symbole indique l'emplacement d'un présentoir

Le Périscopie

Le média des entreprises locales

en quelques chiffres

15 000 exemplaires (tous les 2 mois)

4 000 entreprises distribuées

1 Apériscopie tous les mois impairs

Le Périscopie

Le média des entreprises locales

Édité par S.A.S. Le Périscopie
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 Périscopie.

A VENDRE - LOCAUX D'ACTIVITÉ / STOCKAGE - HESINGUE

Sur un terrain de 4823 m², bâtiment d'une surface développée d'env. 2400 m² comprenant un hall d'activité de 2100 m² entièrement carrelé, avec skydom et mezzanine, 3 quais de chargement avec niveleur - 300 m² de bureaux à l'étage.

Réf. 31486
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 - WITTENHEIM

Sur terrain de 49,27 ares, bâtiment industriel avec 2 halls de stockage de 210 m² dont un avec mezzanine de 50 m², avec 2 portes sectionnelles - 2 bureaux de 2 x 45 m² avec sanitaires - 1 vestiaire avec toilette et lave-mains - 15 pl. de parking - 2 logements de fonction : un de 100 m² pouvant être transformé en bureaux et un de 50 m² - Terrasse à l'arrière

Réf. 31517
CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE 47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - SURFACES COMMERCIALES - DIDENHEIM

Sur un terrain de 51 ares environ, bâtiment commercial de 686 m² environ (596 m² de surface de vente + 90 m² de réserve). 1 quai de livraison. Large parking.

Réf. 31532
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 - HESINGUE

Local de stockage d'environ 860 m² au sol avec accès poids lourd, pouvant disposer d'un quai de déchargement, de sanitaires communs et d'une kitchenette commune. Superbe ossature aluminium et toile.

Réf. 31557
CBRE | IDRE 03 89 46 20 80
www.immobilier-desaulles.fr
Membre indépendant du réseau CBRE 47 Bd Gambetta - Mulhouse

A LOUER - SURFACES COMMERCIALES - RIXHEIM

Dans un ensemble immobilier commercial, situé en 1^{ère} ligne le long de la rue de l'Île Napoléon, un lot de 281 m² environ. Livré brut, fluides en attente. Sanitaires installés. Porte d'accès pour livraison, dont potentiellement 1 avec un quai de déchargement.

Réf. 31615
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 Périscopie

Le média des entreprises locales

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