

deganis
VOTRE PARTENAIRE BATIMENT

CONSTRUCTION
RÉNOVATION
ISOLATION

Tél. 03 89 43 51 09 - www.deganis.fr
4 RUE DES GAULOIS - 68390 SAUSHEIM

Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Nouveau : Edition Sud-Alsace

Le Périscopie grandit, et sa nouvelle édition à 15.000 exemplaires explore désormais toutes les entreprises du Sud-Alsace, en réunissant ses 3 éditions : Mulhouse et environs, Thur-Doller et Sundgoscope, avec en plus le secteur de Kembs à Saint-Louis.

Depuis 2009, vous découvrez grâce au Périscopie des savoir-faire et surtout des hommes et des femmes passionnés qui s'investissent chaque jour dans leur entreprise. Désormais, le journal a papier proposera **16 pages** d'initiatives économiques et d'informations utiles. Sans oublier le site web www.le-periscope.info, qui publie tous les jours des actualités économiques du Sud-Alsace et les rendez-vous à ne pas manquer.

Nous poursuivons bien sûr l'organisation des **Apériscopie**, ces rencontres sponsorisées qui réunissent quelque 200 professionnels, et que vous plébiscitez.

Merci pour votre soutien au Périscopie, journal B to B unique et proche de vous.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 1 Polypipe
- 2 Plastrance - Formoplast
- 3 Cellutec - Frina Mousse
- 4 Velcorex - m2A
- 5 Agriline - De Luca Industry
- 6 Brasserie de Saint-Louis - Melfor
- 7 Les Champs de l'ill
La Ferme Aux Pampilles
- 8 Rhénatic - Google formation
- 9 Barrisol
- 10 Vitrites de Mulhouse
Altkirch Traditions
- 11 OTE - CFA / CCI Alsace
- 12 Cobject - Stark & Branson
- 13 Com. Com. Doller / Soultzbach
- 14 Technopole - Co-working
Extra Stockage
- 15 Hans & Associés - Eric Rothenflug
- 16 Brèves

Dossier : Plasturgie et ses composites

Avec 145 entreprises, 11.000 salariés et plus de 4 milliards de chiffres d'affaires, la plasturgie alsacienne représente un poids économique important. Fortement représentée dans le Sud Alsace et liée en partit au secteur automobile, l'industrie des matières plastiques est très vaste, puisqu'elle englobe la transformation des thermoplastiques, des thermodurcissables et des élastomères. Découverte de cinq entreprises Sud Alsaciennes représentatives de la diversité de ce secteur en pleine croissance.

Polypipe, pionnier de l'industrie plastique

Installée à Seppois-le-Bas et créée en 1965 par François Helterlin, l'entreprise, fabricante de tubes plastiques, portait le nom de Janoplast. Rachetée en 1994 par le groupe britannique Polypipe, elle porte aujourd'hui le même nom. Portrait d'une entreprise pionnière de l'industrie plastique.

Fort d'une équipe de 90 personnes, Polypipe comprend plusieurs services, tels que le laboratoire de tests, le service commercial et marketing et bien sûr la production, composée d'opérateurs, de techniciens et de chefs d'équipe dirigés par Michel Helterlin, directeur technique, sous la supervision de Christian Juillié, Directeur des Opérations & Supply Chain.

Une gamme de produits diversifiée pour l'industrie du bâtiment

« Notre clientèle se compose de deux grandes familles, à savoir le BTP et les tubes pression. L'usine de Seppois-le-Bas est spécialisée dans l'industrie du bâtiment. Pour cette cible, nous proposons une large gamme de produits destinée aux distributeurs de matière électrique, aux négociants de matériaux et aux Grandes Surfaces de Bricolage », déclare Maurice Brayer, responsable export et marketing.

Pour la production de sa gamme de produits, Polypipe dispose de plusieurs lignes d'extrusion. En amont de chaque machine, un process de mélange prépare la matière première (à base de polyéthylène ou polypropylène par exemple) amenée

automatiquement des silos et qui dose les différents adjuvants (colorants, ignifugeants...). Le passage du chaud au froid permet à la matière plastique de prendre sa forme finale selon les moules dont dispose la machine.

Gaines anti-UV, gaines anti-rayonnement électromagnétique, tubes en PEHD (polyéthylène haute densité) pour réseaux en sous-sol, conduits électriques en polypropylène : tels sont les produits proposés, pour ne citer qu'eux. Une gamme de tubes pression pour l'adduction d'eau potable ou de gaz est également produite sur le site d'Aubagne (13).

Innovation et nouveaux marchés

« Aujourd'hui, nous souhaitons développer un nouveau marché, à savoir les systèmes multi-énergies (qui combinent et gèrent le recours à plusieurs sources d'énergie, ndlr). Nous proposons par exemple des gaines de ventilation et pour puits canadiens, qui utilisent l'inertie du sol pour rafraîchir ou chauffer un bâtiment », précise M. Brayer. Ainsi, l'entreprise souhaite anticiper les évolutions du marché et répondre à de nouveaux enjeux environnementaux.

Toujours à la pointe de l'innovation, l'équipe de Polypipe, en collaboration avec ERDF,



Maurice Brayer

a développé une gaine spécifique non propagatrice de flammes, destinée aux bâtiments publics ainsi qu'une gaine pour installations souterraines qui possède une meilleure résistance à l'écrasement.

L'entreprise réalise aujourd'hui 10 à 15 % d'exportation dans plusieurs pays d'Europe, les DOM-TOM et le Maghreb, pour un chiffre d'affaires total d'environ 62 millions d'euros.

Sarah Meliani

Polypipe France

11 rue d'Altkirch, Seppois-le-Bas
03 89 08 91 20
www.polypipe.fr



BESOIN DE COMPÉTENCES À TEMPS PARTIEL ?

Rejoignez notre Groupement d'Employeurs et bénéficiez des compétences de NOS salariés selon VOS besoins

GEBOSSE

SEUL Groupement d'Employeurs Multisectoriels d'Alsace

L'innovation pour l'emploi

GEBOSSE
GROUPEMENT D'EMPLOYEURS

36 rue de la Sinne
68100 MULHOUSE
06 77 20 90 86
03 67 76 97 30

www.gebosse.fr

Plastrance, le pro du thermoformage

L'entreprise de Brunstatt née en 1987 est spécialisée dans le thermoformage et l'usinage de pièces plastiques sur mesure. Elle réalise 40% de son activité en produisant des vitrages polycarbonate pour des marchés à haute contrainte de sécurité, et cette activité tire la croissance de l'entreprise.

Laurent Naegelen est le PDG et fondateur de Plastrance, qui transforme plusieurs types de plastiques (ABS, PVC, polyéthylène, etc.) de différentes couleurs via le thermoformage sur commande.

« Notre client nous transmet un fichier informatique, et nous usinons la pièce grâce à des machines extrêmement précises, dont certaines ont été développées en interne. Notre avantage concurrentiel, c'est notre capacité de stockage de très nombreuses références de plaques de plastiques opaques, transparentes, en couleur, etc., ce qui nous permet d'être réactifs ».

L'entreprise gère la fabrication de séries jusqu'à 6.000 pièces, au-delà le client s'adressera à un injecteur. Cette activité représente 60% du chiffre d'affaires de l'entreprise (4 millions d'euros au total en 2014).



Découpe d'une glace de toit pour un engin de chantier Caterpillar



Thermoformage pour engins agricoles et camions de CRS

Quel est le point commun de ces engins roulants ? L'obligation de résister à de fortes charges ou impacts (de troncs d'arbre ou d'agression), leur vitesse lente et des normes exigeantes. Plastrance répond à ce marché en proposant des vitrages polycarbonate transparents, qui ne cassent pas (tests à l'appui) à travers sa marque CLEARGUARD® déposée en 2004.

Ce savoir-faire employé depuis 1995 propose des produits en polycarbonate : vitrage de synthèse deux fois plus léger et deux fois plus résistant que le verre. De plus, le système de collage élaboré avec le CETIM CERMAT est totalement fiable. Pour assurer leur stabilité, les vitrages sont revêtus de films anti-abrasion et anti-UV par des sous-traitants. « Il a été développé sous forme de vitrage plat dans les années 90, désormais nous devons le bomber à chaud pour répondre au design des carrosseries », explique le dirigeant.

Plastrance fabrique des vitrages pour l'Etat français (véhicules de maintien de l'ordre) dont l'entreprise a le marché pour 4 ans. Elle travaille aussi pour de grandes marques d'engins de chantier comme Caterpillar ou Klaas. L'entreprise dispose aussi de deux autres marques : CLARÉA® qui désigne les vitrines en Plexiglas® : produit de niche connu dans les milieux artistiques et SOLUTIL®, protèges sols distribués dans des enseignes comme Saint-Maclou.



Laurent Naegelen

Développement de l'export

Le vitrage de sécurité polycarbonate se développe en lieu et place du verre un peu partout dans le monde. Plastrance exporte dans toute l'Europe, mais aussi en Egypte, en Turquie et au Maghreb (40% de son activité avec un objectif de 60%). L'un des axes de développement est aussi le marché de l'automobile grand public où les matières plastiques ne sont pas très utilisées (conséquence de la législation très restrictive) mais qui devrait connaître une forte progression dans les vingt prochaines années, selon M. Naegelen.

Pour assurer son développement, l'entreprise présente son savoir-faire dans des salons spécialisés comme le MIDEST, SIFER, SIANE ou le CEPEN. Elle totalise un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros.

Béatrice Fauroux

Plastrance

7 rue de l'Ill, Brunstatt
03 89 61 01 43
www.plastrance.com



Formeplast, la polyvalence plastique

Créée en 2004, l'entreprise Formeplast est dirigée par Jean Tome. Elle emploie actuellement huit personnes et sait répondre à diverses demandes de fabrication plastique.

Chaudronnier de métier, Jean Tome qui est à son compte depuis 1987 dirige cette entreprise d'une main experte. Après de nombreuses expériences dans l'aviation notamment, il se lance dans le domaine de la plasturgie, malgré un marché concurrentiel. Formeplast propose aujourd'hui une offre très diversifiée dans les domaines de l'acoustique, de l'aviation, du BTP, de la chaudronnerie, des composites et du thermoformage.

Une offre à 360 degrés

« En matière d'acoustique, nous déterminons les matériaux à mettre en place avec un acousticien. Nous fournissons également des pièces souples en résine de silicone ou polyuréthane à Jet Aviation et Amac. L'aviation possède d'ailleurs des contraintes particulières et un cahier des charges très précis », déclare Jean Tome.

Un autre versant important de son activité n'est autre que le thermoformage. Formeplast fournit lavabos et toilettes turques à l'entreprise Jipe, constructeur de bâtiments modulaires pour le BTP ainsi que des caissons spécifiques de transport de circuits imprimés pour Siemens.

Polyvalence des matières et du savoir-faire

« Je travaille toutes les matières plastiques, tels que le PVC, PP ou PET (*) ainsi que des résines comme le polyester. Nous les faisons fabriquer sur mesure sous forme de plaques par des extrudeurs italiens et allemands », précise le dirigeant qui sait répondre aux commandes particulières.

Pour chaque demande, Formeplast évalue la faisabilité du projet et propose des moulages sur mesure, de la petite pièce à la très grande. L'entreprise qui a su faire de sa polyvalence une force a d'ailleurs réalisé la fontaine de la Fondation François Schneider à Wattwiller. Elle totalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 1,4 million d'euros.

Sarah Meliani

(*) De manière exhaustive, les spécialistes apprécieront : ABS, PMMA, PS, PP, PE, PET ainsi que des résines Polyester, Epoxy, Phénolique et Polyester.



A gauche : Jean Tome

Formeplast

6 route de Hoschtatt, Didenheim
03 89 61 58 60
www.formeplast.com

Cellutec, transformation de mousse polyéthylène

Créé en 1980, Cellutec est le leader européen dans la transformation de mousse dans les secteurs de l'emballage sur-mesure. Le site de Burnhaupt-le-Haut totalise un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros. Immersion dans l'univers de la transformation de mousse polyéthylène.

« Nous transformons la mousse que nous achetons », déclare le PDG, Bruno Pfyffer d'Altishofen. Créé en 1980, Cellutec fait partie du groupe Amiquar (130 millions d'euros de C.A.), qui compte quatre usines semblables à Cellutec en France et une en Roumanie. Forte d'une équipe de 80 salariés, l'entreprise propose sa mousse dans divers secteurs.

Polyvalence des domaines d'activités

Automobile, parfumerie, cosmétique, vin, nucléaire, aéronautique, électronique, agro-alimentaire, industrie et militaire, tels sont les divers secteurs d'activités auxquels Cellutec propose sa mousse. Côté production, l'usine

s'organise autour de deux axes qui sont la découpe et le fraisage de la mousse. Toujours à la pointe de l'innovation, l'entreprise dispose de 8 fraiseuses et emploie divers procédés de transformation tenus secret.

« Nous fabriquons des bacs de transfert de pièces automobiles valables 7 ans, soit autant que la durée de vie de la voiture. Depuis quelques années, nous développons également une gamme de mousse hautement qualitative (mousse à très haute densité) pour le marché du luxe en proposant des emballages pour parfums ou spiritueux », explique Dominique Antoni, directeur général. Pour ce faire, Cellutec dispose de fournisseurs en Amérique, Pologne, Italie et Espagne.



De gauche à droite: Dominique Antoni, directeur général de Cellutec, Jean-Pierre Lavielle, Président de la CCI SAM, Bruno Pfyffer d'Altishofen, PDG de Cellutec et Jacques Droy, directeur général de la CCI SAM lors d'une visite d'entreprise.

Recyclage et innovation

La notion du recyclage est un enjeu important pour l'usine, qui a investi dans une chaîne de recyclage. « Cela nous permet de recycler le granule de polyéthylène à partir de nos chutes et de le revendre sur le marché du plastique. Au total, 95% des déchets sont recyclés », explique le directeur. Lauréat du prix Alsace Innovation 2012 grâce à son produit S'MOUSS®, support original pour tablettes tactiles, Cellutec a aujourd'hui développé plusieurs gammes adaptées aux différents formats. La distribution de S'MOUSS® est assurée par TO2. Disponible dans les

principaux points de vente de l'hexagone, elle est au prix de 39,90 TTC.

Dernière actualité : sa participation au Luxepack Monaco (salon international de l'emballage des produits de luxe) les 21, 22 et 23 octobre prochain.

Sarah Meliani

Cellutec

ZI de la Doller, Burnhaupt-le-Haut
03 89 62 71 71
www.cellutec.fr



Frina Mousse, transformation de mousse polyuréthane

Installée à Wittenheim depuis 1973, Frina Mousse, filiale du groupe suisse Foam Partner, transforme de la mousse pour divers domaines d'activités. Rencontre avec Patrick Stadelmann, gérant de l'entreprise.

Composée de 22 salariés, Frina Mousse possède un site de 11.000 m², qui transforme de la mousse pour trois secteurs d'activités.

Mousse de haute qualité

« Notre métier de base est la transformation de mousse dans les domaines de l'acoustique (machines, bâtiments, véhicules), de l'éponge (automobile, industrie céramique, sauna) et de la filtration d'air et d'eau, répartis à 30% pour chacun. Les 10% restants sont consacrés à des mousses d'étanchéité et de coussins médicaux entre autres », déclare le gérant.

L'usine exporte ses produits à travers le monde : Est de l'Europe, Inde, Chine pour l'éponge industrielle, et Finlande pour l'éponge de massage.

Elle produit des petites et moyennes séries de mousses pour la filtration d'air et d'eau à des sous-traitants automobiles par exemple, ou destinées à l'aquariophilie et à la pisciculture.

L'isolation quant à elle regroupe les mousses acoustiques et aluminium, pour ne citer qu'elles.

Transformation de mousse, un savoir-faire

Munie de scies horizontales et verticales et de plusieurs ateliers, l'entreprise transforme la mousse fabriquée à 80% par le groupe Foam Partner.

Diverses techniques de transformation sont employées en fonction du domaine d'activité auquel la mousse se destine : découpe horizontale, verticale, fraisage, adhésivage (pour collage au mur), surfacage film PU (étanchéité) et aluminium (isolation thermique).

Avec un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros, Frina Mousse consolide sa place dans ce secteur grâce à la qualité de ses produits et à l'appui du groupe international auquel elle appartient.

Sarah Meliani



Patrick Stadelmann

Frina Mousse

1 rue du Jasmin, Wittenheim
03 89 52 66 52
www.foampartner.com



Le recyclage des matières plastiques, un enjeu important

Elaboré par la CCI Région Alsace en collaboration avec le service développement durable de la CCI, un questionnaire a été remis aux industries de la filière plastique pure et ses composites (mousse). Le but du questionnaire est d'identifier les besoins réels de toutes les entreprises alsaciennes de la plasturgie et d'y répondre.

Aurélien Robert, conseiller industrie à la CCI Alsace, explique : « L'idée est de les aider face aux difficultés qu'ils peuvent rencontrer. Concrètement, le questionnaire va nous permettre de savoir si oui ou non les entreprises recyclent, souhaitent recycler ou recherchent des matières recyclées. L'objectif à terme est de pouvoir mettre en relation les industries du secteur ou encore proposer un suivi concernant la mise en équipement pour le recyclage. »

A noter que le recyclage est la troisième priorité pour l'industrie plastique alsacienne. En 2014, la convention signée entre la Région Alsace, la CCI Alsace, la Plasturgie Grand Est, le CETIM CERMAT et le CRITT Matériaux Alsace permet dès à présent de consolider les liens de cette filière. Un atelier technologique est d'ailleurs organisé en fin d'année sur la sécurisation des approvisionnements par la désignation des matières plastiques.

Date limite du questionnaire : fin septembre

Pour tout renseignement, rendez-vous sur industrie.cci.alsace

Velcorex, le roi du velours et bien plus encore...

Née en 1828 à Mulhouse, la société anonyme d'Industrie Cotonnière se consacre dès 1930 à l'ennoblissement des tissus en velours. Le développement du marché du sportswear voit la création de la marque Velcorex qui devient le nouveau nom de l'entreprise. Immersion dans les coulisses de l'usine lors de la Semaine Textile avec pour guide Eric Thorel, directeur du site.

« Les métiers artistiques et stylistiques sont la valeur ajoutée française », déclare le directeur du site. Une façon d'évoquer le savoir-faire français qui a permis à bon nombre d'industries de passer le cap de la concurrence asiatique. Composée d'une équipe de 65 à 70 salariés dont 35 opérateurs, Velcorex confectionne plusieurs types de tissus à base de polyester et de viscose entre autres.

Un process de fabrication maîtrisé

Différentes étapes sont nécessaires à la fabrication d'un tissu, à savoir l'émerisage (action d'adoucir le tissu), l'enduction (dépôt d'une substance liquide pour l'imperméabilité et la résistance aux taches), le sanforisage (resserrage du tissu pour une meilleure qualité), l'impression et la teinture.

« Avant la teinture, le tissu est lavé pour le blanchir. La machine permet de laver 40 à 50 mètres/minute. Pour ce faire, elle injecte de la vapeur saturée en humidité qui contient de l'eau oxygénée et de l'acide acétique qui garantie un PH neutre », précise M. Golly, responsable de production.



De gauche à droite : Eric Thorel et Denis Golly

Une fois le tissu lavé, il est teint et emballé dans du cellophane. Le directeur du site précise : « Nous laissons reposer nos tissus teints pendant 24 heures afin que le colorant se fixe mieux à la fibre de cellulose. Suite à cela, il est imprégné dans divers produits chimiques adoucissants. ».

Pour garantir la meilleure qualité à sa clientèle, Velcorex développe ses produits avec les partenaires les plus fiables possibles en se servant de leur historique de velours traditionnels pour innover. Munie d'un laboratoire, l'usine textile élabore elle-même ses teintures.

Un investissement considérable

Pour consolider sa place d'expert en fabrication de tissus en coton et en velours, un investissement de 500.000 euros a été consenti pour les ateliers d'impression.

L'entreprise propose ses tissus dans différents salons internationaux : New York, Milan, Munich, Barcelone... « Pour vendre nos tissus, on confectionne des vêtements qui donnent vie

au tissu et mettent en avant notre savoir-faire », explique M. Thorel.

Influencée par les calendriers de la mode, l'entreprise a déjà en stock les tissus de l'hiver 2016. Destinations ? Afrique du Nord (65%), Europe et USA (25%). Dernières nouveautés : des tissus en velours à l'aspect cuir et jean pour leurs clients qui comptent les marques Zara, Guess, Comptoir des Cotonniers, Hugo Boss ou encore Benetton.

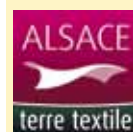
Reprise par Pierre Schmitt en 2010, ancien cadre de DMC et dirigeant de Philéa, Velcorex a su rebondir face à la concurrence asiatique. Elle totalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 18 millions d'euros.

Sarah Meliani

Velcorex

14 rue du Commandant Marceau, Saint Amarin
03 89 38 20 00
www.velcorex.fr

Alsace terre textile : un label exigeant dans une terre d'excellence



Le label s'appuie sur une démarche d'entreprise industrielle désireuse de s'engager sur une charte présentant des exigences à respecter dans les domaines suivants : Production industrielle locale, qualité et traçabilité des produits, respect de l'environnement et de la sécurité...

Entreprises concernées

Les sociétés industrielles qui possèdent un savoir-faire de production textile, sont implantées en Alsace (départements 67 et 68) et s'engagent à respecter le cahier des charges et la charte d'engagement Alsace terre textile.

Pour être labellisé, un produit doit totaliser 75 points

Pour chaque catégorie de produit, le déroulement du processus de fabrication est défini chronologiquement selon les étapes suivantes : création et R&D, teinture de fils, filature/tissage, ennoblissement ou impression, confection/finition et enfin logistique.

Un certain nombre de points (dont le total est 100) est affecté à chaque étape du process en fonction de son importance relative dans la fabrication globale. Si les étapes de fabrication qui se déroulent dans l'aire géographique de référence totalisent au moins de 75 points, le label est accordé.

L'entreprise est audité par un organisme indépendant : l'IFTH (institut français du textile et de l'habillement) tous les 3 ans.

Les atouts du label

Le label Alsace terre textile apporte aux entreprises une visibilité et une image à l'encontre des clichés sur le secteur textile, aujourd'hui bien vivant, et permet aux entreprises labellisées de mettre en avant la relocalisation de la fabrication textile. C'est donc toute une filière qui retrouve ses lettres de noblesse. Quant à ses produits, ils se distinguent de ceux qui, tout en affichant un "Made in alsace", ne sont pas vraiment fabriqués en Alsace...

Les entreprises agréées Alsace terre textile sont : Alsatextiles, DHJ international, Ennoblissement Technique Cernay (ETC), Euro TF, Corderie Meyer-Sansboeuf, Kelnet, Defil, Kermel, DHJ, Sempatap-Georges G, DMC, Jacob Holm Industries, Sericenter, SNTM, Tissage des Chaumes, Emmanuel Lang, Ouatinage d'Alsace, Clipso et bien sûr Velcorex.

Pôle Textile Alsace

Catherine Aubertin,
caubertin@textile-alsace.com

Nouveau site : www.alsaceterretextile.fr



PUBLI-INFO

IKEA, élément d'attractivité pour Mulhouse et environs

Le 29 juillet dernier, de nombreux élus de Mulhouse, de son agglomération et du Haut-Rhin (dont le président de l'assemblée départementale) célébraient avec enthousiasme la création du magasin IKEA de Morschwiller-le-Bas, devant un parterre de 200 décideurs et acteurs économiques locaux. Qu'est-ce qu'un magasin IKEA change pour l'agglomération ? Réponses.

Tous les élus l'ont dit le jour J de l'inauguration : « Un magasin IKEA, c'est une fierté pour une ville. Un élément d'attractivité, quasiment comme peut l'être une autoroute, un TGV ou une desserte aéroport. Ainsi, IKEA fait partie des éléments "structurants" qui montrent l'échelle d'une agglomération, son aura et sa capacité à attirer du monde », a ainsi déclaré Jean-Marie Bockel, qui fut à l'origine des contacts avec IKEA.

A ce propos, ce sont environ 1,3 million de personnes qui sont attendues chaque année au magasin IKEA dont la zone de chalandise s'étend sur un rayon de 100 km. On y a aussi gagné un meilleur accès au Parc des Collines, avec une

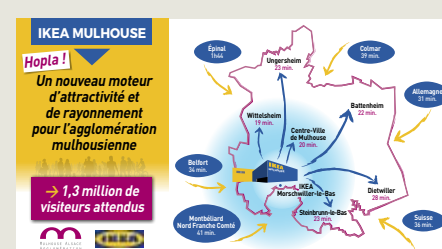


desserte bus complétée et renforcée dont un arrêt aux portes du magasin, et un réaménagement de l'échangeur des Collines financé par IKEA et réalisé par m2A.

Une bonne coopération public-privé

De son côté, Julien Gahona, Directeur du magasin, a loué la bonne coopération avec m2A à tous les niveaux, ainsi que la qualité des relations humaines entre les équipes. Un magasin IKEA, c'est plus qu'un magasin habituel, avec des questions de terrain, d'accessibilité, de sécurité ou de fléchage qui nécessitent l'intervention des services publics. C'est aussi un signe fort du développement

économique de l'agglomération, qui crée non seulement des emplois directs (quelque 200 emplois à temps partiel ou complet), mais des emplois indirects, comme ceux de Sécuritas, du transport ou de la sous-traitance pour le montage des meubles. Enfin, pour Josiane Mehlen, Maire de Morschwiller-le-Bas et vice-présidente m2A, l'implantation du magasin sur sa commune a drainé la création d'un autre projet voisin : le centre commercial l'Arche. Au-delà, il initie un mouvement bénéfique à tout le territoire : « Un nouveau moteur d'attractivité et de rayonnement pour l'agglomération mulhousienne ».



IKEA : LES CHIFFRES

- 205 : nombre d'emplois du magasin, dont 175 recrutés localement, 8.000 candidatures traitées.
- Emplois indirects sur site : 30 (Sécuritas, propreté, service de livraison, montage de meubles...)
- 18.600 m² : surface de vente, sur une superficie globale de 25.000 m²
- 835 places de parking dont 4 pour véhicules électriques avec des bornes de recharge
- 60% : part des meubles Ikea fabriqués en Europe
- Ligne 16 : ligne de bus Soléa avec le nouvel arrêt "Ikea"
- Nouvelle ligne 32 : ligne de bus Soléa avec un arrêt "Monnet" à 300 m de l'entrée du magasin
- 40 millions d'euros : l'investissement total

Agriline, distributeur de bassins de jardin

Créée en 1991, l'entreprise Agriline SAS est située dans la ZI de la Doller depuis 2006. Composée de 15 personnes, elle distribue du matériel pour les bassins de jardin et la récupération d'eau de pluie. Détails de ses services avec Virginie Royal, chargée de communication.

Cette entreprise familiale, dirigée Gilbert Dreyer, propose plusieurs catégories de produits à une clientèle de magasins spécialisés ouverts au grand public.

Matériel pour bassins de jardin

« Nous proposons des contenants pour construire le bassin, des bâches en EPDM (éthylène-propylène-diène monomère, NDLR) qui vont jusqu'à 900 m², à travers la marque Firestone, le leader mondial. Nous vendons aussi des

équipements électriques (pompes, jets fontaines, filtration...), des produits de traitement d'eau et nourritures pour poissons, ainsi que de la décoration : éclairage, animaux en plastiques, décors en résine... », déclare Virginie Royal.

Tous ces produits sont distribués à travers la France auprès de jardinerie (Villaverde, Botanic, Ma Jardinerie, etc.), des magasins de bricolages et des paysagistes dans toute la France. L'entreprise propose également une formation à ses clients paysagistes par un technicien Firestone pour la

pose des bâches, qui nécessite un système de collage spécifique.

La récupération d'eau de pluie, un marché d'avenir

Agriline SAS est également le distributeur exclusif pour la France des récupérateurs d'eau de pluie de la marque allemande Rewatec allant de 1.000 à 15.000 litres.

Récompensé par le prix Alsace Innovation Pays Thur-Doller 2011 pour sa création Evolia XL (filtre à grand volume), Agriline SAS conçoit une partie de ses produits depuis une dizaine d'années. « Nous sommes force de proposition pour nos designers français », précise la chargée de communication.

Dernière nouveauté : la création d'une charte éthique environnementale et sociale qui met en avant les 20 engagements de la société en faveur de l'environnement et du bien-être des personnes.

Sarah Meliani



Virginie Royal

Agriline
ZI de la Doller - 1 rue de la Forêt Noire
Burnhaupt-le-Haut
03 89 83 16 00
www.agriline.fr



De Luca Industry, le façonneur d'acier

Fondée en 1977 par Joseph De Luca, l'entreprise est aujourd'hui gérée par Serge De Luca, le frère. Composée de 30 personnes, elle propose plusieurs services autour du travail du métal entre autres. Lumière sur De Luca Industry.

Implantée sur la zone industrielle de la Doller depuis 2010, De Luca est à l'origine une entreprise de Masevaux. Elle dispose aujourd'hui d'ateliers neufs et d'une surface de 3.700 m².

Quatre services complémentaires

« Nous proposons nos services à travers quatre départements : la tôlerie/acier qui regroupe la découpe laser pour l'inox et l'aluminium, et la découpe jet d'eau pour tous types de matières, la mécano soudure pour l'assemblage de châssis ou portes, la pose sur site avec la certification MASE et le traitement de surfaces », déclare le gérant.

L'entreprise se procure sa matière première auprès de producteurs régionaux ; et elle la stocke sur son site pour répondre rapidement à la demande du client : « nous disposons d'un

important stock de matière première, cependant nous livrons le produit fini dès qu'il est terminé, puisque nous travaillons uniquement sur plans de nos clients », explique Serge De Luca. Exemple de produit fini : un réservoir de gaz en inox dédié à la cryogénie.

100% tournée vers l'industrie française, l'entreprise propose ses pièces à divers domaines d'activités comme l'aéronautique, le nucléaire ou l'industrie textile entre autres.

Investissement de 500.000 euros

Equipés par d'importantes machines, les ateliers sont gérés par des ouvriers qualifiés et totalement autonomes. L'atelier de traitement de surface qui permet le décapage et la passivation de l'inox ainsi que le grenaillage et la peinture



Serge de Luca et ses neveux Alain et Bruno

de l'acier est muni d'une cabine de grenaillage (pulvérisation de poudre d'acier pour une meilleure adhérence de la peinture).

Le gérant précise : « Nous avons investi 500.000 euros afin d'agrandir notre site et accueillir une nouvelle machine : la découpeuse à jet d'eau qui nous permet de découper tous types de matériaux (inox, alu, cuivre, caoutchouc, céramique, verre, pierre...) et de toutes épaisseurs, contrairement à la découpeuse laser. » Une différence de taille, puisque cette nouvelle machine produit des pièces allant jusqu'à de 2m x 4m.

Grâce à cet investissement, l'entreprise souhaite développer son activité de découpe et consolider son expertise en tôlerie et métallerie.

Sarah Meliani

De Luca Industry
Z.I de la Doller, Burnhaupt-le-Haut
03 89 82 40 99
www.deluca-industry.fr



folie'flore

1 > 11 oct.

Journées D'OCTOBRE

BENEFICIEZ d'un TARIF RÉDUIT en devenant membre du Club **sur parcxpo.fr** avant le 25/09

100 000 fleurs, fruits et légumes

PROGRAMME • BILLETTERIE • BOUTIQUE

PARC EXPO.fr
MULHOUSE

Parc Expo / D. Schwing / C. Buecker

Demandez notre nouveau Catalogue

Management des Hommes & Ressources Humaines

Quelques exemples de formation :

- Management**
 - Diriger Efficacement son Equipe
 - Les Fondamentaux du Management
 - Gestion des Conflits Interpersonnels
 - Animation et Conduite de Réunion
 - Les Entretiens d'Evaluation
- Ressources Humaines**
 - Pratique du Droit Social
 - Club Actualité Sociale
 - Assistant Ressources Humaines
 - Gestion et Pratique de la Paie
 - Législation Sociale et Gestion du Personnel

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur **www.gifop-cahrformation.com**

Tél. : 03 89 333 535 • 03 89 333 545
www.gifop-cahrformation.com
info@gifop.fr • info@cahr-formation.com

GIFOP CAHR Formation
CCI SUD ALSACE
MULHOUSE

Brasserie de Saint-Louis, 5 ans déjà

C'est en 2010 que le brasseur artisanal de Saint-Louis démarrait sa production sur son nouveau site. Premier producteur du Haut-Rhin, la Brasserie de Saint-Louis se fraie un chemin aux côtés des mastodontes du secteur, dans un marché de plus en plus ouvert aux bières locales et originales.

Finis les amateurs d'une seule bière, aujourd'hui on "goûte" plusieurs bières différentes et chaque année, les marques proposent de nouvelles recettes. La clientèle a changé, elle est plus volatile, plus curieuse et donc moins fidèle. « En 5 ans, en plus de ce mouvement de fond qui nous a incités à innover en permanence, sont apparues la préférence locale, les circuits courts... Brasser de la bière est une spécialité régionale, qu'elle soit belge, bretonne ou alsacienne, et les consommateurs dans ce domaine sont assez chauvins. Et n'oublions pas la fusion des régions !... Tous ces facteurs nous sont favorables », explique Eric Wissler, dont la production est passée de 1.200 à 3.000 hectolitres par an en 5 ans, pour un chiffre d'affaires de 650.000 euros.

Bouchons mécaniques, étiquettes, houblons : Eric Wissler fait le plus possible appel à des fournisseurs alsaciens, en cohérence avec son produit.

Un secteur difficile

Un tiers de la bière est vendu au magasin de la brasserie, un tiers à la grande distribution

(presque toutes les enseignes présentes sur la région) et le reste aux associations et manifestations, restaurants ou circuit spécialisé. Malgré tout, il manque à la Brasserie un distributeur partenaire, qui puisse assurer une diffusion régulière. « Nous ne pesons pas lourd face aux grands brasseurs et les bières artisanales ont du mal à entrer dans les fûts des cafetiers. J'espère vivement que cela puisse évoluer ». L'existence du contrat de bière qui lie les grands marques aux débits de boissons limite de fait l'accès aux cafetiers et restaurants pour les petits producteurs. D'où un choix limité pour le consommateur.

La stratégie consiste alors à proposer les "bières de spécialité" aux détaillants, voire à trouver des partenariats de diffusion avec d'autres brasseurs régionaux, comme la Britt en Bretagne. Enfin, Eric Wissler appelle de ses vœux la création d'une "route de la bière" en Alsace. Ce projet encore évoqué récemment par des élus régionaux serait bienvenu dans une région qui brasse 60% de la bière française...

Béatrice Fauroux



Brasserie de Saint-Louis
123 Rue de Mulhouse, Saint-Louis
03 89 91 04 58
www.saint-louis.biz

- 1 Ligne de mise en bouteilles et étiquetage (investissement : 400 000 euros)
- 2 Eric Wissler dans son centre de production : 3000 hectolitres / an
- 3 La boutique propose 300 variétés de bières et représente 1/3 du chiffre d'affaires
- 4 Le choix des bières de la Brasserie (23,50 € les 8)
- 5 La dernière née : la mousse d'Elise, alsacienne militante



Melfor, meilleur que le vinaigre

Créée en 1922 par Fernand Higy, cette entreprise familiale si chère au cœur des Alsaciens est dirigée aujourd'hui par la famille Higy et Knobloch. Elle dispose de trois sites de production en Alsace et en Allemagne. Rencontre avec la famille Higy qui possède le site mulhousien à proximité du quartier Drouot.

Ces deux familles dirigent la société Melfor depuis 2011 et gèrent trois sites de production implantés à Mulhouse, Hoerdet et en Sarre (Allemagne). Au total, 30 personnes sont employées, dont 15 sur le site mulhousien.

Melfor, une recette tenue secrète

« Le Melfor est un produit naturel issu de la double fermentation de la betterave à sucre. Nous recevons l'alcool de betterave à sucre que nous transformons en vinaigre auquel nous ajoutons du miel de fleurs pour arrondir le goût et une infusion de plantes », déclare Daniel Higy, petit-fils du fondateur. Mystère autour de l'infusion de plante qui est le secret de fabrication.

L'atelier de transformation comprend des cuves qui peuvent contenir de 1.000 à 6.000 Hl de produit, et qui suit trois étapes cruciales de transformation : la fermentation, la filtration et l'ajout d'ingrédients. Une fois le produit prêt, il suit un processus de production précis.

Pas moins de 6000 bouteilles sont produites chaque heure par la souffreuse de l'atelier. S'ensuit le remplissage, le capsulage, l'étiquetage et la mise en carton. A noter que la palettisation a été robotisée depuis l'an dernier.

« 40 ans que la recette n'a pas changé », déclare Daniel Higy, épaulé de son associé et neveu, Philippe Higy, qui a su étoffer la gamme de produits de cette marque presque centenaire. « Nous avons créé plusieurs produits à base du Melfor original : le Melfor Côté Sud avec une pointe de citron, menthe et basilic, le Melfor Côté Epices avec de la cardamome et de la cannelle. En 2010, nous avons lancé le balsamique et en mars dernier, la vinaigrette a fait son entrée. »

Toujours à base d'arômes et d'extraits naturels, ces vinaigres sont doux et « respectueux de l'huile », comme se plaît à l'expliquer Daniel Higy. D'autres produits sont aussi venus diversifier la gamme, comme la moutarde et la crème balsamique.



Le vinaigre alsacien à la conquête du monde ?

Fabricant du SAAS (vinaigre blanc), la marque est satisfaite de ce produit naturel et reconnu comme une alternative efficace aux produits d'entretien chimiques. Une manne économique et stratégique pour l'entreprise qui n'a pu véritablement étendre son activité à travers la

France qu'à partir des années 90 avec Melfor, suite à la modification d'un décret du code de la consommation concernant le vinaigre (modifié grâce à l'appui des députés Jean-Marie Rausch et Jean-Marie Bockel).

Aujourd'hui présent dans de nombreuses enseignes nationales de grands distributeurs, Melfor dispose d'un intéressant marché limitrophe en Allemagne (30% du C.A.) et au Bénélux. Nouveau marché à conquérir : les Etats-Unis. En attendant que les Américains ne découvrent ce délicieux "vinaigre" d'Alsace, la marque mise beaucoup sur son capital sympathie et son taux de fidélité très élevé. Elle totalisait en 2014 un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, pour un produit phare (la Melfor au litre) vendu aux environs de 1 euro.

Sarah Meliani



Melfor
36 rue de l'ill, Mulhouse
03 89 46 34 44
www.melfor.com

Les Champs de l'Il, magasin 100% local

Créé en 2009 à l'initiative de producteurs locaux, le magasin "Les Champs de l'Il" est installé à Spechbach-le-Bas. Découverte.

« Nous sommes un G.I.E (Groupement d'Intérêt Economique) composé de six associés à savoir les fermes Haelin, Koehl, Krust La vie en Miel, Pflieger et Schmidlin », déclare Philippe Krust, éleveur de porcs à Aspach-le-Bas.

20 producteurs approvisionnent la boutique

Les Champs de l'Il propose une offre diversifiée de produits fermiers de qualité biologique ou non : fruits et légumes, produits laitiers, glaces, œufs, pain, farine, choucroute, miel, confiture, safran... Le magasin dispose également d'une boucherie avec un large choix de viande de la région (porc, agneau, bœuf, gibier, volaille...). Pour en savoir plus sur l'offre, rendez-vous sur www.produits-fermiers-sundgau.fr.

Anticiper sur l'agriculture de demain

Pour Philippe Krust et ses associés « l'union fait la force ! ». En effet, l'intérêt de ce magasin est de

mettre à disposition les moyens pour permettre la vente directe aux producteurs locaux. L'éleveur tient à préciser : « nous ne faisons pas d'achat-revente puisque chaque producteur définit son prix de vente. Pour payer le loyer et les charges du magasin, nous prélevons un pourcentage du chiffre d'affaires de chacun. Nous avons assez vite compris que si nous ne prenions pas nos responsabilités face à l'avenir de l'agriculture, nous n'y arriverions pas. C'est pourquoi ce G.I.E est né. »

Une manière intelligente de s'organiser et s'unir : réduction des coûts conséquente pour plus de bénéfices, tout en assurant au consommateur un très bon rapport qualité/prix.

Aujourd'hui, Les Champs de l'Il effectue un chiffre d'affaires de 350.000 euros par an avec un taux de croissance compris entre 5 et 10%. Un mode de consommation qui suscite toujours plus d'intérêt et ravive les consciences vers la production locale.

Sarah Meliani



Philippe Krust



Les Champs de l'Il

36 A rue de Thann à Spechbach-le-Bas
03 89 25 57 94
www.produits-fermiers-sundgau.fr

Horaires d'ouverture :

Jeudi : 9h-12h et 14h-18h
Vendredi : 9h-12h et 14h-18h30
Samedi : 9h-12h30

Ferme Aux Pampilles, 100% circuit court

Rachetée en 2012, la Ferme Aux Pampilles est située à Masevaux non loin du centre-ville. Gérée par Elise et Jérôme Happel, elle propose du fromage de chèvre bio et de la charcuterie et viande de porc. Rencontre avec ce jeune couple d'exploitants.

Racheté en octobre 2011, la ferme débuta son activité en avril 2012 après la rénovation totale de la fromagerie. Installée sur 40 hectares, l'élevage se compose de 30 chèvres laitières et 80 porcs charcutiers.

Fromage de chèvre biologique

Formée à l'école nationale d'industrie laitière, Elise Happel propose divers types de fromages fabriqués à la ferme. « Je confectionne des fromages frais, demi-sec et sec ainsi que du fromage blanc et des yaourts », précise-t-elle. A noter que les 30 chèvres dont elle dispose se nourrissent exclusivement de l'herbe des pâtures et du foin produit par l'exploitation.

Viande et charcuterie de porc

« L'élevage de porcs en plein-air n'est pas une activité courante en France. De ce fait, elle n'est pas

normée comme l'élevage en bâtiment. Après avoir construit l'enclos, et mis en place tout le matériel, j'ai progressivement trouvé mes marques », déclare Jérôme Happel qui possède 80 cochons qui se nourrissent des pâtures et de céréales biologiques.

Boucher de profession, il propose une sélection de viandes transformées à la ferme : viande fraîche, fumée, salée, charcuterie et abats avec des saucisses à cuire en hiver et des grillades en été.

Aujourd'hui, les exploitants, qui travaillent 12h/jour en semaine et 10h/jour le dimanche, affirment très bien vendre leurs produits bien que le revenu au tarif horaire ne soit pas élevé. Grâce au bouche à oreilles très efficace et à la préférence locale tant désirée de leur clientèle, « nous proposons toujours des produits variés, réguliers et de qualité », conclut-il.

Sarah Meliani



Jérôme et Elise Happel



Ferme Aux Pampilles

10 rue de l'Abattoir, Masevaux
03 89 75 96 50 ou 06 11 45 12 05
www.ferme-aux-pampilles.fr

Magasin de la Ferme

ouvert samedi de 9h00 à 12h30

Marchés :

Sentheim, le mardi de 17h à 19h, Ferme Nicolle
Masevaux, tous les mercredis matins
Blodelsheim, dernier vendredi du mois de 16h à 19h, Ferme Claude Brun
Etueffont (90) le 1^{er} dimanche du mois de 8h30 à 12h, Place du Marché

Roi Soleil HOTEL ★★
Low Cost Quality
Nouveau concept d'hôtellerie

HÔTEL MULHOUSE KINGERSHEIM
www.hotel-roi-soleil.com

Z.A Le Kaligone, 13b rue de la Griotte, KINGERSHEIM - Tél. 03 89 50 20 30 - Fax 03 89 52 27 32 - mulhouse.kingersheim@hotel-roi-soleil.com

Chambres et salle récemment rénovées
Wifi gratuit
Parking privé
Télé HD - Canal+
7j sur 7 - 24h/24h
Proche des centres d'affaires

2 fois par mois, Monsieur Lentz vous invite autour d'un buffet d'înatoire pour découvrir une spécialité (buffet et boissons offerts). Consultez notre site pour connaître les dates.

Loïc en cuisine & Stéphane en salle

12 rue de Moselle - 68100 Mulhouse
03 89 61 17 85 - info@lepetitparis.pro
www.lepetitparis.pro

Nouveau : ouvert le lundi

Ouvert du lundi au samedi
Fermé dimanche, sauf groupe sur demande

Rhénatic, le numérique au service du B to B

Créée en 2006, cette association regroupe aujourd'hui 70 adhérents à travers l'Alsace. Rencontre avec Frédéric Spindler, président depuis le 1^{er} août 2015.

« Aujourd'hui, le numérique s'immisce dans tous les secteurs », déclare Frédéric Spindler. Industrie, services, commerce : le numérique est partout, il fluidifie la gestion, la communication et les process et les rend plus performants.

Impliquer un plus grand nombre d'adhérents

Rappelons que Rhénatic vise une clientèle professionnelle avec pour particularité, la proximité géographique. Disposant d'un nouveau conseil d'administration représentatif de la région Alsace, Rhénatic couvre les différents métiers du numérique à savoir, la communication, l'édition de logiciels, l'informatique, le web... et souhaite aujourd'hui diversifier ces secteurs, tout en impliquant ses adhérents.

Un enjeu de taille lorsque l'on connaît la mutation que connaît le numérique aujourd'hui. Citons la Silver Economy (économie au service des personnes âgées). Le président précise à ce sujet : « Nous souhaitons poursuivre les projets initiés par nos prédécesseurs. Les 28 et 29

septembre, nous parrainons le projet porté par l'entreprise Hager (congrès qui réunira des experts franco-allemands autour du besoin d'assistance à l'autonomie à domicile). »

La labellisation French Tech, un plus ?

Multipliant ses partenariats auprès des acteurs publics (Région Alsace, m2A, BPL...), Rhénatic a tout à espérer de cette récente labellisation. « Notre région doit désormais capitaliser sur ce label pour espérer que l'industrie 4.0 avance à travers ses projets comme le Km0 à Mulhouse », précise le président. De nombreux projets attendent donc l'association qui totalise 600.000 euros de chiffre d'affaires, fruit de la collaboration entre les membres du réseau.

Sarah Meliani

Rhénatic

40 rue Marc Seguin, Mulhouse
03 89 32 76 22
www.rhenatic.eu
📍 Rhénatic

Qui est le nouveau président ?

Juriste et manager de formation, Frédéric Spindler ouvre l'agence OCI Informatique sur le Haut-Rhin en 2005. Membre du comité de direction du groupe OCI, il décide de poursuivre sa carrière en tant que consultant. Il crée Promoveo en 2014, afin d'accompagner les entreprises dans un contexte digitalisé puisque selon lui « lorsque l'on parle de numérique, on parle également d'enjeux d'ordre managérial. »

Promoveo

Parc des Collines, 5 avenue de Strasbourg, Didenheim
03 89 31 68 63
www.promoveo.fr

Journée Google Formation à la CCI

Le 6 juillet dernier, une équipe Google s'est installée au sein de la CCI SAM et de la ME le temps d'une journée. L'objectif : former et familiariser les professionnels avec les outils du moteur de recherche. Retour.



L'ouverture de la journée s'est faite autour d'une table ronde menée par Jean Rottner, maire de Mulhouse, Thiébaud Zeller, vice-président de la CCI Mulhouse délégué au numérique, Nathalie Faller (commerçante), Guy Ygert (commerçant) et Elisabeth Bargès, directrice politique publiques innovation chez Google France, mêlant projets et témoignages.

Le Sud-Alsace, un territoire connecté

L'ambition de la CCI est à terme de faire du Sud-Alsace un territoire connecté avec Mulhouse comme "smartcity". Un objectif partagé par le maire de Mulhouse, qui veut voir éclore un écosystème mulhousien mêlant toutes formes d'intelligences : création, design et numérique.

Google Analytics, vision globale sur votre boutique en ligne

Google Analytics est un outil gratuit mis à disposition par Google qui permet d'analyser l'audience d'un site internet. Ses utilisateurs peuvent savoir qui sont leurs visiteurs et clients via différents critères d'analyse : type

d'audience, rapport du contenu, source du trafic, rapport de conversion (des contacts en actes d'achat par exemple)... Un outil très complet.

Pour s'inscrire : www.google.com/analytics

Google My Business attrape le client sur internet

Cet outil gratuit a été créé il y a moins d'un an pour mettre en valeur tous types d'entreprises. Il est très intéressant pour les gérants de commerces. Illustré par un encart en haut à gauche de la page d'accueil Google, il permet à tous les utilisateurs qui recherchent un commerce d'avoir accès aux informations nécessaires : adresse, téléphone, horaires d'ouverture... Pour créer sa fiche Google My Business, il suffit de créer une fiche combinée avec Google+ et d'insérer toutes les infos utiles. Un outil complémentaire à la page Facebook ou au site internet de l'enseigne.

Pour s'inscrire : www.google.com/business

Sarah Meliani

PS : Notre article complet sur ce sujet sur le Périoscope en ligne : www.le-periscope.info



Audi
Vorsprung durch Technik



Audi A1 Active.

Modèle présenté : 239€/mois*.

3 ans de Garantie et Forfait Entretien 30 000 km*** inclus**

Location longue durée sur 36 mois. 1^{er} loyer de 2.999 € et 35 loyers de 239 €. Offre valable du 3 septembre au 30 novembre 2015.

*Exemple pour une Audi A1 Sportback Active 1.0 TFSI ultra 95 ch BVM5 avec options incluses dans les loyers : Kit Active, stickers d'arches de toit, de coffre et de boîtiers de rétroviseurs extérieurs, phares Xénon plus, jantes 17", volant multifonction, accoudoir central avant, peinture métallisée, projecteurs antibrouillard et 1 an de garantie additionnelle, en location longue durée sur 36 mois et pour 30 000 km maximum, hors assurances facultatives. Tarifs au 03/09/2015. **Garantie 2 ans + 1 an de garantie additionnelle incluse. Offre réservée aux particuliers chez tous les Distributeurs présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse - 15 av de la Demi-Lune 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904 - ORIAS : 08 040 267 (www.oriass.fr). ***Forfait Entretien obligatoire souscrit auprès d'Opteven Services, SA au capital de 365 878 € - RCS Lyon B 333 375 426 siège social : 35-37, rue Guérin - 69100 Villeurbanne.

Gamme Audi A1 Active à partir de 239€/mois avec apport : Audi A1 Active 1.0 TFSI ultra 95 ch BVM5 avec options incluses dans les loyers : Kit Active, stickers d'arches de toit, de coffre et de boîtiers de rétroviseurs extérieurs, phares Xénon plus, jantes 17", volant multifonction, accoudoir central avant et 1 an de garantie additionnelle. **1^{er} loyer de 2.599 € et 35 loyers de 239 €.** Tarifs au 03/09/2015. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, de Volkswagen Bank. Volkswagen Group France S.A. au capital de 7 750 000 € - 11 avenue de Boursonne Villers-Cotterêts - RCS Soissons B 602 025 538. Audi recommande **Castrol EDGE Professional**. Vorsprung durch Technik = L'avance par la technologie.

Gamme Audi A1 : Consommation en cycle mixte (l/100 km) : 3,4 - 5,8. Rejets de CO₂ mixte (g/km) : 89 - 134

PASSION AUTOMOBILES

ZA Espale - Avenue Pierre Pflimlin - SAUSHEIM - Tél. 03 89 312 312
contact.mulhouse@passionautomobiles.fr - www.audi-mulhouse.fr

Barrisol poursuit sa conquête

Présente sur 150 pays avec 1200 distributeurs et un chiffre d'affaires en hausse de 10% en 2015, l'entreprise Barrisol réalise des chantiers de prestige dans le monde entier, tout en diffusant ses plafonds et toiles murales aux particuliers. Etant donné le nombre infini de décors et de clients possibles, on voit mal ce qui pourrait arrêter le n°1 mondial de la toile tendue.

Ce qui caractérise Barrisol, qui dépassera nettement les 20 millions de CA cette année, c'est le gigantisme. Ses prescripteurs (les plus grands architectes et décorateurs) font installer des toiles aux multiples caractéristiques : décorées, perforées, lumineuses, antibruit, etc. dans des lieux emblématiques souvent immenses : de la piscine des JO à Londres à des salles de concerts, musées ou centres commerciaux, sans oublier les stands et événementiels, et ce partout dans le monde.

Pour preuve, l'un de ses ateliers est actuellement dévolu à Apple pour l'équipement d'Apple Stores de Chine, des Etats-Unis et d'Europe. Si c'est Jean-Marc Scherrer qui conclut les grands contrats, 15 commerciaux représentent la marque et 1.200 distributeurs agréés installent les produits chez leurs clients. 60% de la fabrication sont exportés et trois unités de fabrication permettent à Barrisol de franchir les frontières du Liban, de l'Argentine et du Japon.

L'innovation permanente

Barrisol dépose de 5 à 10 brevets par an. Ils concernent en grande partie le traitement des toiles, qui possèdent des fonctionnalités nombreuses et pointues, comme les traitements anti-bruit ou, de plus en plus, des toiles associées à des systèmes lumineux. Les toiles sont labellisées A+, le niveau le plus élevé de l'innocuité des émissions dans l'air intérieur. L'entreprise propose de nouveaux produits en permanence, ainsi que de nouveaux motifs présents dans ses catalogues Les Editions Barrisol. Sans oublier sa nouvelle gamme de luminaires, créée par le designer industriel britannique Ross Lovegrove.

De nombreux prix

Barrisol vient d'être nommée "Entreprise du Patrimoine Vivant", marque de reconnaissance de l'Etat mise en place pour distinguer des entreprises françaises aux savoir-faire



Jean-Marc Scherrer dans l'atelier de découpe manuelle sur mesure

artisans et industriels d'excellence. Elle a été récompensée également de nombreuses fois pour le design et les qualités phoniques de ses produits.

Jean-Marc Scherrer explique ainsi la réussite de l'entreprise : « L'innovation produit, des délais de livraison optimisés pour être les plus courts possibles, la technicité de nos équipes et enfin la recherche permanente de l'excellence ».

Béatrice Fauroux

Barrisol-Normalu

Route du Sipes, Kembs
03 89 83 20 20
www.barrisol.com

Show room

4 rue des Bonnes Gens, Mulhouse
(à côté du Musée de l'Impression)



- 1 Le nouveau bureau d'études entièrement habillé de toiles Barrisol de la marque Acoustics®
- 2 Chez Normalu, un important stockage de tous les profilés
- 3 Atelier de fabrication des structures de la gamme de luminaires Lovegrove®
- 4 Jean-Marc Scherrer (à dr.) et le distributeur pour l'Australie, sous une lampe Lovegrove®



- 5 Barrisol stocke pour 500.000 m² de toiles en permanence pour pouvoir disposer dès la commande de toutes les références dans la qualité voulue
- 6 Machine à perforer la toile selon le motif de perforation choisi par le client
- 7 La toile est très légère : 250 g au m², soit l'équivalent de deux couches de peinture murale
- 8 Impression d'une toile à partir d'une image de la collection Barrisol



- 9/10 Le Show Room Barrisol
- 11/12 Exemples de réalisations



Vitrines de Mulhouse : un programme dense

Animée par Sophie Julien et sa collaboratrice, l'association des Vitrines de Mulhouse produit quelque 12 événements cette année pour dynamiser le commerce mulhousien. Le nombre d'adhérents, en augmentation, est de 240, preuve que les commerçants ont des retombées du travail effectué.



Sophie Julien

Le premier semestre a tellement bien fonctionné que Sophie Julien est sur un petit nuage : « Nous avons eu une belle programmation servie par une météo idéale. La Cité Gonflée fut un succès par exemple. La performance en termes de public le fut aussi dans l'organisation : la collaboration a été parfaite entre la Ville, le service commerce de la CCI et nous, on rame tous dans le même sens ». Selon Sophie Julien, la dynamique mulhousienne est un exemple pour de nombreux centre-villes en France. En témoigne, le nombre de chèques cadeaux : 1,3 millions de chèques par an, ce qui place Mulhouse en tête des villes françaises depuis plusieurs années.

Une patinoire aux Maréchaux

Après la Fashion Week le 29 août, la fête des Vendanges, Mulhouse Cité Mode le 17 octobre, un stand spécial "Made in Mulhouse" avec plusieurs commerçants au Salon du Mariage les 7 et 8 novembre au Parc Expo, une patinoire sera installée aux Maréchaux par l'entreprise Synerglaçage durant le marché de Noël. « Les commerçants comprennent qu'attirer plus de monde en ville a des effets à moyen terme sur les achats effectifs. Le public repère des enseignes, et on revient plus tard. Les résultats sont mesurables », affirme-t-elle.

Une carte connectée inter-enseignes

La communication est le nerf du commerce. Tous les visuels sont créés par Anthony Vest, avec un

look rétro pimpant homogène et stylé (affiches, flyers, etc.). Bien fréquenté (7000 visiteurs par mois pour 22000 pages vues), le site internet est en cours de relooking par l'agence Rainbow. Pour favoriser l'interactivité, des jeux en ligne et une newsletter sont ajoutés dès ce mois-ci.

Enfin, grâce à une carte connectée créée par Unilys, dirigée par Romain Spinali, des points seront attribués aux clients de toutes les enseignes des Vitrines équipées. « Cette carte, couplée à une application sur smartphone, permettra de cumuler des points inter-enseignes. C'est novateur et commode pour les clients. Et pour nous, ce sera l'occasion de communiquer directement avec le client final, pour lui proposer des offres flash, des animations et aussi pour créer du lien ». Cette carte innovante est en cours de lancement.

Béatrice Fauroux

Les Vitrines de Mulhouse
2 rue du 17 novembre, Mulhouse
03 89 66 24 79
www.vitrinesdemulhouse.com

Altkirch Traditions, tout pour le commerce de proximité

Créé en 1956, Altkirch Traditions regroupe les artisans, commerçants et professions libérales de la capitale sundgovienne. Véritable fer de lance du commerce de proximité, elle est dirigée par Sophie Loth et présidée par Daniel Bixel. Lumière sur cette association commerçante.



Daniel Bixel, Président d'Altkirch Traditions



Sophie Loth

Dirigée par Sophie Loth depuis 2012, l'association a su passer le cap de la professionnalisation en regroupant aujourd'hui 120 adhérents pour une ville qui ne compte que 6.000 habitants. Une belle performance pour le commerce altkirchois.

Un objectif précis pour des missions variées

« L'objectif principal de l'association est de resserrer les liens d'amitié et promouvoir les intérêts de nos 120 adhérents. Notre comité compte sept membres composés de Daniel Bixel, Florence Ueberschlag, Michel Segura, Vincent Martin, Didier Mazuc, Alain Bourgeois-Muller et Hubert Munck », déclare Sophie Loth.

La cotisation, qui dépend du m² du chiffre d'affaires, s'échelonne de 250€ HT à 750€ H.T valable un an. Elle permet d'être présent sur le site internet (www.altkirch-traditions.com), de bénéficier de tarifs préférentiels sur la publicité, et d'un retour sur investissement direct grâce aux chèques-cadeaux. La directrice précise : « l'association s'efforce de contracter des partenariats intéressants. Depuis 2013, nous avons développé un partenariat avec l'entreprise CE+ Service qui permet à nos 120 adhérents de bénéficier de tous les avantages d'un Comité d'Entreprise. »

Une permanence est également réalisée par Christelle Daguet, conseillère de la CCI Sud Alsace Mulhouse pour le pays du Sundgau, tous les mercredis au sein des locaux d'Altkirch Traditions.

Force de proposition

L'association propose un planning commercial assez dense, puisque 15 à 20 opérations sont organisées chaque année. Les prochaines : la quinzaine commerciale qui aura lieu du 23

septembre au 10 octobre et les festivités de Noël qui sont en pleine préparation. Force de proposition, Altkirch Traditions permet une meilleure collaboration et médiation entre les adhérents et les élus locaux sur toutes les questions liées au commerce de proximité.

« Nous essayons de travailler en bonne intelligence avec toutes les parties prenantes d'un projet. En ce moment, le projet de la friche Jedele en face du Leclerc a suscité beaucoup de réactions. Notre rôle est à la fois d'écouter nos adhérents et de suggérer différentes pistes de réflexion à la commission commerce », explique-t-elle.

De nombreux projets attendent donc l'association à l'aube de l'année 2016, année où elle fêtera ses 60 printemps.

Sarah Meliani

Altkirch Traditions
27 rue Charles de Gaulle, Altkirch
03 89 89 28 54
www.altkirch-traditions.com
Altkirch Traditions

Ouverture
mardi 13h30-18h/jeudi 8h30-12h/
vendredi 13h30-18h/samedi 8h30-12h

ACTUALITÉS

- Parution du magazine Altkirch Traditions n°48, spécial rentrée
- Quinzaine commerciale : chèque de réductions toutes boîtes aux lettres (Sud Alsace) du 23/09 au 10/10
- Semaine du commerce de proximité : au centre-ville d'Altkirch du 5/09 au 10/10



Photo fournie

Plus de place chez vous ?
Louez votre box de stockage pour un mois ou un siècle, sans engagement
A partir de 15,54 € TTC par mois

LE 1^{ER} MOIS GRATUIT
OFFRE SOUMISE À CONDITIONS
Pour particuliers ou professionnels,
400 pièces de stockage de 1 à 100 m²
Un accès libre à votre box 7j/7j
Une sécurisation totale du site
Matériel de manutention à votre disposition



LE BOX À LOUER
POUR 1 MOIS OU 1 SIÈCLE !



AVENUE DE FRIBOURG • MULHOUSE-ILLZACH
www.box-system.fr N° Vert 0800 400 700
APPEL GRATUIT

OTE Ingénierie, chef d'orchestre du chantier IKEA

Créé en 1962, OTE Ingénierie siège à Strasbourg et dispose d'un cabinet mulhousien composé de 9 personnes. Dirigé par Raymond Richter, chef de projet et Daniel Golly, OPC, le maître d'œuvre OTE est intervenu dans dix magasins Ikea et en a construit deux. Immersion dans les coulisses du chantier mulhousien...

« Le cabinet d'ingénierie propose des services qui touchent divers domaines dans le BTP, à savoir la structure, l'électricité, le chauffage, l'OPC (Ordonnancement, Coordination, Pilotage), l'environnement et l'incendie (normes de sécurité), acoustique, développement durable, économie de la construction et aménagement VRD (Voirie et Réseau Divers) », déclare Raymond Richter. Ce groupe implanté dans toute la France (Metz, Nantes, Paris, Lyon depuis l'an dernier) dispose de 200 collaborateurs, dont 20 associés.

Une construction étape par étape

« Nous avons déjà été maître d'œuvre lors de l'implantation d'Ikea à Metz et à Strasbourg », précise M. Richter. Une expérience de taille qui vaut désormais à OTE d'être un interlocuteur privilégié d'Ikea.

Nommé officiellement maître d'œuvre du chantier en février 2014, OTE démarre les travaux en juillet 2014. Première étape : le choix des terrains pour une meilleure visibilité du bâtiment depuis l'autoroute. Une fois le terrain validé, le cabinet choisit les techniques de terrassement, de structure, de conditionnement d'air et les matériaux de construction. A noter que les déblais excédentaires ont été mis en remblais à proximité du site pour éviter les allers-retours des camions de terrassement sur les routes voisines.

L'orientation plein sud était importante pour la visibilité de l'enseigne et la performance énergétique : « Cette orientation n'était pas évidente à établir, en raison des contraintes de terrain. Une fois toutes ces étapes validées, nous avons déterminé les équipements relatifs

à l'isolation, au chauffage et au développement durable, comme les panneaux photovoltaïques (en cours d'installation) et les panneaux solaires qui assurent la totalité des besoins en eau chaude sanitaire. Le bâtiment récupère aussi les eaux de pluie », précise le chef de projet. Au total, ce sont quelque 32 entreprises à coordonner, sans compter la sous-traitance sur une période d'un an.

Petite particularité du géant de l'ameublement suédois, le public choisit ses articles dans l'espace de stockage une fois l'itinéraire du magasin terminé. OTE a donc dû élaborer des aménagements spécifiques pour garantir la sécurité optimale du client.

La culture Ikea

« Ikea sait privilégier les entreprises locales, tout en conservant une fidélité aux entreprises avec lesquelles elles ont eu une bonne collaboration sur d'autres magasins », déclare Daniel Golly, OPC, qui a géré un chantier composé également d'entreprises étrangères. « La signalétique du magasin a été faite par des Allemands, les étagères par des Italiens », précise-t-il. Un chantier fluide, avec des interlocuteurs chez Ikea - y compris au siège - faciles d'accès et réactifs pour la prise de décisions.

OTE supervisait un chantier dont l'effectif comprenait 100 à 170 personnes en permanence pour la construction, puis 60 pour l'aménagement sur 18.600 m² de surface de vente et 400 m² d'espaces de travail (salles de réunions, sanitaires et réfectoires).

Autre particularité organisationnelle : l'arrivée des équipements d'aménagement du magasin avant la fin du chantier. Étant donné l'importance



Raymond Richter et Daniel Golly

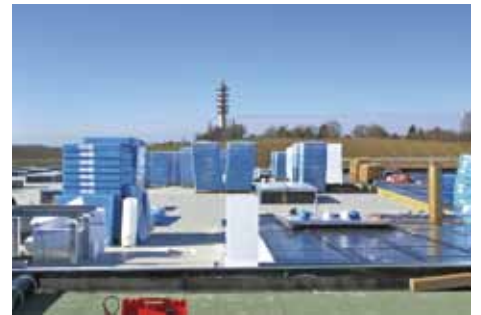
de la surface de vente, la création d'espace et des ambiances nécessite trois mois de travail avant l'ouverture.

Troisième chantier Ikea coordonné par OTE Ingénierie, l'entreprise a su profiter du dynamisme et de la réactivité des services de m2A, en plus de son talent de chef d'orchestre du BTP.

Chronologie du chantier :

- Premier coup de pelle le 1^{er} juillet 2014
- Fondations : septembre 2014
- Première pierre : novembre 2014
- Coulage de la dernière dalle : 10 février 2015
- Début aménagement 4 avril 2015

Sarah Meliani



OTE Ingenierie

7 rue de Chemnitz
Parc de la Mer Rouge, Mulhouse
03 89 59 41 11
www.ote.fr



CCI SUD ALSACE MULHOUSE

Le CFA de la CCI Alsace : une offre régionale, une solution locale

Avec 32 filières de formation en alternance et 7 sites à travers l'Alsace, le CFA de la Chambre de commerce d'Alsace forme 1550 apprentis dans la région, dont quelque 200 à Mulhouse et environs. Une formation de qualité, adaptée à la demande locale.

Les principaux centres de formation du CFA (Centre de Formation d'Apprentis) sont implantés sur trois sites à Strasbourg, Colmar et Mulhouse. Avec 4 antennes locales supplémentaires, dont celle de Saint-Louis en Sud-Alsace, ils assurent un bon maillage du territoire, au plus près des alternants et des entreprises. La CCI occupe en Alsace la seconde place pour la formation d'apprentis, après l'université. Et, plus globalement, le réseau des CCI est le deuxième formateur de France.

On connaît les avantages de l'apprentissage pour les entreprises : c'est une méthode de pré-recrutement aux conditions financières avantageuses. De plus, l'entreprise participe à l'augmentation du niveau de qualification de la région et donne une chance d'insertion professionnelle à un jeune. Enfin, l'entreprise bénéficie de la progression d'un jeune professionnel, dont les échanges avec ses pairs et ses professeurs lors de la formation a des retombées positives pour son employeur.

S'adapter au contexte économique local

« Les étudiants ont accès à toutes les formations via le portail régional. A nous de trouver les jeunes ou les formations qui correspondent aux demandes des entreprises locales », indique Samuel Schaller, responsable du site de Mulhouse du CFA CCI Alsace. En effet, le travail des antennes n'est pas tout à fait le même suivant leur localisation. A Mulhouse, on demande en particulier des BTS AG PME PMI (Assistant de Gestion), soit des BTS MUC (Commerciaux).

Il arrive que des demandes donnent lieu à la création de nouvelles formations qui n'étaient pas au catalogue. « Par exemple, le CFA régional a créé en partenariat avec l'Ecole de Management de Strasbourg un Master2 Ingénierie d'affaires pour associer aux diplômes techniques une dimension commerciale. L'offre ne peut pas être figée ».

De même, les emplois du temps des alternants doivent correspondre aux besoins des entreprises. Notamment, le choix entre une alternance 2 jours/3 jours ou 1 semaine/1 semaine (de travail ou d'école) est possible selon les caractéristiques du secteur professionnel.

Des moyens conséquents

Totalement équipés, ces centres de formation mettent à la disposition des apprenants des équipements de pointe (salles informatiques, wifi, amphithéâtres, sonorisation, tableaux blancs interactifs, vidéoprojecteurs, etc.). Le corps professoral est composé d'enseignants de haut niveau : formateurs pour adultes, professionnels en exercice dans une entreprise de la région, en plus des enseignants habituels. « C'est une chance pour un jeune d'avoir affaire à des professionnels en activité. Ils sont beaucoup plus proches des réalités économiques et cette connaissance du terrain est très importante pour les jeunes apprenants », insiste Samuel Schaller.

L'excellence des apprentis

Outre leur taux de réussite, en moyenne de 85%, un certain nombre d'apprentis se voient décerner le label AtoutPro CCI, qui récompense

un bon savoir-être professionnel sur la base de 8 critères :

- assiduité
- respect des outils de travail mis à disposition
- ponctualité
- respect de la hiérarchie
- respect des délais
- implication personnelle
- présentation et des échéances
- respect des règles de sécurité

Le jeune qui a obtenu le label ATOUTPRO CCI peut le faire figurer sur son CV, en plus de la mention de son diplôme : c'est un éclairage supplémentaire pour le recruteur.

"Un jeune sur deux reste dans l'entreprise qui l'a accompagné dans son parcours de formation"



L'offre de formation :

- Comptabilité & gestion
- Gestion de production
- Assistanat
- Qualité - sécurité - environnement
- Immobilier
- Informatique
- Vente magasin & grande distribution
- Vente prospection
- Management
- Assurances

Chiffres-clés

- 1550 contrats conclus en 2014
- 7 sites de formation
- 32 filières de formation
- 86 % de réussite
- 84 % d'insertion
- 17 apprentis transfrontaliers

Un site internet complet avec la possibilité de mettre en lien offre et demande : www.cfa-cci-alsace.eu

Samuel Schaller - Responsable du CFA

CFA de la CCI Alsace - Site de Mulhouse
15 rue des Frères Lumière, Mulhouse
03 89 33 35 38 - 06 70 21 12 78
s.schaller@mulhouse.cci.fr



Photos: burnies



Cobject invente Smockeo, le détecteur de fumée connecté unique au monde

Créée en 2014, cette startup a été créée par Thibaut Bialek et Loïc Flint, jeunes actifs diplômés de SupInfo et Philippe Schmitt, responsable commercial et directeur de CCE (Câblage Connectique Européen). Découverte de leur nouvelle marque de produit Smockeo.



Thibaut Bialek et Loïc Flint

« Nous avons créé Smockeo comme un objet et une marque vitrine de notre startup, tout en mettant en avant un nouveau réseau de communication : le réseau Sigfox créé il y a 5 ans », déclare le directeur de Cobject.

Un détecteur de fumée connecté

« Aujourd'hui, l'objet connecté passe par le wifi, le bluetooth et la 3G. En dehors de ces modes, il peut y avoir des problèmes de coûts, de consommation ou de connexion », précise Thibaut Bialek. L'idée est de proposer un détecteur de fumée d'une grande autonomie.

Mais comment connecter un objet sans coût conséquent ? Le réseau Sigfox répond précisément à ce besoin.

Concrètement, le boîtier est muni d'une carte électronique développée par Cobject et Rton, un bureau lyonnais spécialisé dans les objets connectés. Une fois le produit installé, l'utilisateur saisit sa clé inscrite sur le boîtier, sur la plateforme d'enregistrement de Smockeo (www.smockeo.com) ou sur l'application mobile qui propose de scanner le code wifi. Ceci permettra au détecteur de communiquer directement à son propriétaire via appel, SMS ou e-mail.

D'où un gain d'autonomie et de fiabilité pour ce dispositif, qui alerte un serveur géré par la startup qui lui-même envoie des messages de prévention aux propriétaires du boîtier, aux proches et aux assureurs. Cette assistance

complète permet donc une meilleure réactivité et de limiter les dégâts en cas d'incendie pour un coût de 80 euros pour deux ans d'abonnement.

Une alternative efficace aux dispositifs existants

Smockeo peut être une alternative efficace aux installations incendie coûteuses dans les établissements publics. Mais aussi un meilleur moyen de repérer une fumée et/ou une flamme dans les bateaux de transports fluviaux. « L'idée serait d'installer des détecteurs dans différentes zones du bateau ou du bâtiment afin de protéger tout le site. Chaque boîtier communiquerait alors sur sa propre zone », explique le directeur.

Aujourd'hui en phase de test, Cobject espère commercialiser son produit d'ici la fin de l'année avec l'appui de la FFNIPID (Fédération Française des Installateurs de Matériels de Prévention des Incendies Domestiques) et du groupe La Poste à travers son Hub Numérique. Approchée par les entreprises Bosch et Schneider, la startup suscite aussi l'intérêt et l'engouement des assureurs qui voient dans cet objet, outre la perspective de réduire les sinistres, une approche intelligente de la domotique.

Sarah Meliani

Cobject

5 route de Guewenheim, Burnhaupt-le-Haut
03 67 26 03 91
www.smockeo.com

Stark & Branson, nouvelle marque de prêt-à-porter

Créée en 2013 par Nathan Neumann, la marque Stark & Branson a vu le jour à Londres. De retour en Alsace, le jeune chef d'entreprise s'est entouré d'une équipe solide. Immersion dans l'univers de la mode made in Alsace.



Marine Schnoebelen, François Vu Xuan et Simon Mandin

Imaginé en Angleterre, Stark & Branson puise son inspiration et ses valeurs autour d'un sport nautique : l'aviron. Le logo représente d'ailleurs deux rames d'aviron aux griffes de la marque. L'équipe est composée de Simon Mandin, styliste, François Vu Xuan, responsable de distribution, Isabelle Relvar, chargée de qualité et Marine Schnoebelen, chef de produit.

Stark & Branson, une marque 100% européenne

« J'ai créé la marque suite au constat suivant : je ne trouvais plus d'habits qui me correspondaient et l'idée de payer cher pour des vêtements de marque fabriqués à l'autre bout de monde ne m'enchantait pas », déclare Nathan Neumann. Ce côté militant est clairement inscrit dans l'ADN de cette marque qui souhaite promouvoir le savoir-faire français et européen. Le tissu des chemises est produit chez Emanuel Lang et la conception des chemises, polos, et t-shirts se fait au Portugal. Il ajoute : « Cette fabrication locale et européenne, nous permet de produire des chemises à 89 € et des t-shirts à 49 €. Ce sont des prix très abordables, compte tenu de la qualité du produit final. »

Cette jeune marque de prêt-à-porter masculin se veut branchée et subtile : « Stark & Branson, ce sont les détails », précise François Vu Xuan. Côté cible, Marine Schnoebelen, chef de produit, explique que la marque se destine aux hommes de 18 à 35 ans, mais qu'elle peut s'étendre puisque « notre cible se retrouve autour du lifestyle. Autrement dit, toutes les personnes qui partagent les valeurs de la marque, sans distinction d'âge. »

A la conquête des métropoles et des villes côtières

Implantée à Wittenheim, la plateforme logistique livre directement sa gamme de produits à la boutique Quai des Brunes à Mulhouse. « Ses clients correspondent parfaitement à notre cible. Ce magasin test nous permet ainsi d'avoir une première expérience de vente et pouvoir répondre parfaitement aux besoins de nos clients potentiels », explique le responsable de distribution.

En effet, Stark & Branson vise la conquête de boutiques multimarques, puis les grands magasins (Galeries Lafayette...) en plus du développement des ventes sur son site internet (conçu par Wigo Media). L'idée est aujourd'hui de créer du buzz afin d'augmenter sa notoriété. Un concours a d'ailleurs été lancé auprès des étudiants en commerce de l'IUT de Colmar, pour réaliser une publicité de la marque à visionner sur Youtube.

Frais, décontracté et chic, Stark & Branson poursuit sa conquête et proposera une collection pour femme d'ici l'été 2016.

Sarah Meliani

Stark & Branson

Plateforme Logistique
14 rue de Lorraine à Wittenheim

91 rue du Faubourg St Honoré à Paris
01 84 16 45 58
www.stark-branson.com
f Stark & Branson



4 rue de Pologne - Rixheim



Décorations
de Noël
pour
professionnels

03 89 43 80 42

www.jardin-dinterieur.com

Un hébergement temporaire en résidence-senior une solution sécurisée avec une présence 24h/24h



Sortie d'hospitalisation,
absence temporaire des aidants,
sentiment de solitude passager,
travaux au domicile :
pensez à l'hébergement
hôtelier sécurisé !

Le Trident
Résidence Services Seniors

Résidence Services Seniors le Trident
32 rue Paul Cézanne - MULHOUSE
Renseignements : 06 36 64 41 72
www.residence-seniors-trident.com

Pôle d'Excellence Rurale de Dolleren "La Source" : travailler au vert

Le bâtiment a été réhabilité dans le cadre d'un appel à projet national s'intitulant "Pôle d'Excellence Rurale" qui visait à soutenir et promouvoir les actions innovantes en milieu rural. Situé à Dolleren, petit village de la Vallée de la Doller et du Soultzbach entouré de montagnes et de lacs, on y trouve un cadre idéal pour travailler au vert.

Inauguré le 9 avril 2011 par Philippe Richert, alors Ministre en charge des collectivités territoriales, le Pôle d'Excellence Rurale "La Source" accueille le public professionnel du lundi au samedi sur réservation auprès de la Communauté de Communes de la Vallée de la Doller et du Soultzbach.

Un cadre unique pour travailler au calme

La Source offre un cadre agréable pour travailler au bord de la rivière et tout près des montagnes. Une idée originale pour des formations ou journées organisées hors du lieu de travail habituel, avec la possibilité de balades ou moments de détente au vert, découverte de producteurs locaux, etc.

Les équipements sont adaptés aux séminaires ou au travail à distance grâce à un accès internet 100 Mo sur accès fibre optique et un tableau blanc interactif dans chaque salle de formation. La Source est facile d'accès, sans difficultés de circulation. Enfin, les prix sont attractifs.

Un équipement complet, adapté aux besoins des entreprises

- 4 salles de formations équipées d'un tableau blanc interactif dont une salle informatique, superficie 40 m², capacité : 20 personnes ;
- Salle de séminaire de 180 m², capacité : 100 personnes, cuisine attenante (possibilité de faire livrer des plateaux-repas, traiteur), équipement : vidéoprojecteur ;
- 5 bureaux en location à partir de 5 euros HT/m²/mois ;
- Télétravail : une salle de 30 m² et un bureau de 20 m².

Localisation :

- 40 km de la Gare de Mulhouse Ville ;
- 1h de l'aéroport Bâle-Mulhouse ;
- 40 min de la Gare de Belfort ;
- 20 mn de la ZI de la Doller.

Contact : Samantha Herro Fohrer
Communauté de Communes de la Vallée de la Doller et du Soultzbach
03 89 38 81 75
lasource@cc-vallee-doller.fr
www.sourcenumerique.fr



1. Avant du bâtiment
2. Côté du bâtiment
3. Vue depuis l'arrière du bâtiment
4. Bureaux
5. Salle de formation
6. Salle de séminaire
7. Salle de télétravail



S'installer dans la ZI de la Doller : le bon choix

La Zone Industrielle Intercommunale de la Doller (47 ha) est un site dynamique et attractif situé à l'entrée de la Vallée de la Doller, au cœur d'un écrin de verdure remarquable agrémenté de lacs de montagne et de sites préservés.

La vallée de la Doller est un territoire bien desservi et accessible en aval par les grands axes routiers et l'échangeur de Burnhaupt de l'autoroute A 36.

Les forces du territoire se mesurent également grâce à des services à la population, adaptés aux besoins, tels que des crèches-haltes garderies, ainsi que plusieurs sites d'Accueil de Loisirs Sans Hébergement et d'Accueil périscolaire qui permettent de desservir l'ensemble de la population de la Vallée.

De quoi conjuguer efficacité économique et cadre de vie idéal pour la vie de famille.

Possibilités d'achat de bâtiments

- 3.660 m² de bâti à vendre sur un terrain de 20.000 m²
- 1.291 m² de bâti – locaux industriels sur un terrain de 60 ares



Une situation stratégique

- Situé près des grands axes routiers et à proximité de l'échangeur autoroutier de l'A36
- Situé à 15 mn de Mulhouse
- À 20 minutes de Belfort (gare TGV à 25 minutes)
- À 30 mn de l'aéroport international de Bâle-Mulhouse
- A 40 mn de la Suisse 45 mn de l'Allemagne

Contact : Fernande Dangel-Ehret
Communauté de Communes de la Vallée de la Doller et du Soultzbach
03 89 38 81 75
fdhret@cc-vallee-doller.fr

Une vallée accueillante pour les familles

- 3 crèches halte-garderie desservent toute la Vallée de la Doller et du Soultzbach, à Masevaux, Senthem et Burnhaupt-le-Haut
- 7 accueils de loisirs et périscolaire : Kirchberg, Masevaux, Lauw, Senthem, Burnhaupt-le-Haut, Burnhaupt-le-Bas et Soppe-le-Bas
- Relais d'assistante maternelle (RAM) : réseau qui permet le soutien et l'animation des assistantes maternelles de la Vallée de la Doller et du Soultzbach

● **Siège social :** 12 rue Pasteur à Masevaux
03 89 38 05 77

● **Centre socio-culturel Créaliance :**
2 rue de l'Ecole à Masevaux
03 89 82 43 12

● **Communauté de Communes de la Vallée de la Doller et du Soultzbach :**
9 place des Alliés à Masevaux
03 89 38 81 75

"Porte de Masevaux" : terrains libres

Situation :

Sud-Alsace, 25 minutes de Mulhouse, 20 minutes de Belfort, 25 minutes de la gare TGV de Belfort/Montbéliard, 50 minutes de l'aéroport de Bâle/Mulhouse, 13 km du Pont d'Aspach

Direction Lauw par la D466, au carrefour prendre la RD14B direction Belfort puis RD14B1

Vente de terrains viabilisés – descriptif

- Surface totale de la zone : 16 hectares dont 9 occupés
- Division par lots de surfaces variables de 20 ares à 90 ares
- Extension possible sur 7 ha supplémentaires
- C.O.S. : 0,6
- Espaces verts : surface minimum de 20 % de la parcelle

Prestations

Les terrains sont viabilisés tous réseaux, en limite de parcelle :

- eaux usées, eaux pluviales
- eau potable, fourreau réseau câblé
- électricité, gaz
- environnement exceptionnel et calme, à 1 km du Golf de Rougemont-le-Château
- possibilité de logement de fonction sur place

Les frais de branchement et les taxes de raccordement sont à la charge de l'acquéreur du terrain.

● **Contact :** Antoine Donischal,
Mairie de Masevaux
5 rue du Maréchal de Lattre de Tassigny
à Masevaux
03 89 82 40 14

Page réalisée en partenariat avec

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES
DE LA VALLÉE DE LA DOLLER ET DU SOULTZBACH



Le 34, nouvel espace de coworking au Carré du Technopole

Le Carré du Technopole propose un nouvel espace de coworking, le 34, qui totalise 250 m². Ouvert depuis le 1^{er} septembre, il est géré par Corinne Patuel, directrice du Technopole, qui a su insuffler une nouvelle dynamique à ce bâtiment créé en 1989 au Parc de la Mer Rouge.

Les 6.000 m² du Carré du Technopole regroupent plusieurs ailes, tels que la pépinière d'entreprises, la formation et le nouvel espace de coworking d'une surface de 250 m².

Coworking pour tout type de professionnels

« Cet espace est destiné à plusieurs types de professionnels, tels que les auto-entrepreneurs ou les professionnels nomades comme les consultants. Une autre catégorie que nous souhaiterions développer sont les salariés en télétravail qui aimeraient travailler autre part qu'à la maison », explique Corinne Patuel.

Car en plus de proposer un espace tendance, moderne et confortable avec salon, cuisine équipée, salle de réunion, bureaux individuels et collectifs, wifi, téléphone et casier personnel,



Corinne Patuel

le 34 souhaite également créer du lien et faire de ce lieu de travail un lieu de vie.

L'ensemble du mobilier très qualitatif de l'espace de co-working (tables, chaises, fauteuils, canapés, etc.) a été fourni par l'entreprise Espace Bureaux de Mulhouse, spécialisée en aménagement de bureaux.

Sarah Meliani

Formules proposées

De 8h00 à 19h00 :

- Formule Flex : 10€/jour ou 130€/mois
- Formule Crescendo : 300€/an pour 1 à 4 demi-journée par mois
- Formule Optimum : 150€/mois pour 5 jours ou 15 demi-journées par mois

24h/24 et 7j/7

- Formule Fixe : 200€/mois

Le 34 Coworking Center

40 rue Marc Seguin à Mulhouse

03 89 32 76 76

www.technopole-mulhouse.com

contact@technopole-mulhouse.com

Technopole Mulhouse

Technopole Mulhouse



Extra Stockage s'agrandit

Créée en 2008, l'entreprise Extra Stockage (location de box) propose désormais 800 box de 1 m² à 30 m² répartis sur 6.500 m². Installé au 9 avenue d'Italie, c'est le site le plus important de l'Est de la France. Découverte des nouveaux locaux avec Jean-Charles Muller, fondateur de ce concept tout droit arrivé des Etats-Unis.

Après des travaux intensifs cet été, Extra-Stockage propose un nouvel espace composé de 300 box supplémentaires sur 1.500 m². Jean-Charles Muller n'a pas lésiné sur les moyens et souhaite offrir un maximum de confort à sa clientèle composée de particuliers et de professionnels : artisans, commerciaux, boutiques de prêt-à-porter, e-commerçants... « Nous avons tout mis en place pour que les clients se sentent à l'aise avec davantage de luminosité, une optimisation de l'espace, une zone de déchargement de 70 m² et des box adaptés aux palettes des professionnels », explique le chef d'entreprise.

Une qualité optimisée

« Nous disposons d'un système très sécurisé et ergonomique avec un maillage de caméras



Jean-Charles Muller

important, un gardien et un code d'accès avec alarme individuelle pour les 800 box », précise J-M Muller. Une qualité appréciée par sa clientèle qui bénéficie également d'une température stable toute l'année au sein des box et d'une flexibilité du contrat de location.

Fort de ses 7 années d'existence, Extra Stockage fait partie d'un G.I.E (Groupement d'Intérêt Economique) qui lui permet de répondre à des offres nationales, tout en consolidant son réseau. L'entreprise réalise aujourd'hui d'un

chiffre d'affaires de 400.000 euros et vise les 600.000 dans les années à venir.

Sarah Meliani

Extra Stockage

9 avenue d'Italie à Illzach

03 89 31 18 11

www.extrastockage.com

Tarif :

30 m², idéal pour professionnels, 140 € HT/mois

Horaires d'ouverture : 6h00-22h00



Espaces de coworking à travers le Sud-Alsace

Open Place à Mulhouse

En plein cœur de Mulhouse, cet espace récemment aménagé propose différentes solutions comme la domiciliation entreprise à 42€/mois et 40 places de parking avec accès handicapé.

Tarifs : 7,50€/heure pour un bureau nomade, 20€ la journée, 250€/mois pour un bureau fixe ouvert 7j/7.

Open Place - Pavillon de l'Horloge

74 rue du Sauvage, Mulhouse

gwenaelle.entz@groupecrequy.fr

mulhouseopenplace.tumblr.com

Maison de l'Entrepreneur, Mulhouse

Espace de proximité créé par la CCI Sud-Alsace Mulhouse pour les entreprises de son ressort, la M.E accueille gratuitement de nombreux entrepreneurs dans plusieurs salles connectées, au choix selon les besoins (conférences, formations, petites réunions).

M.E

11 rue du 17 Novembre, Mulhouse

03 89 36 54 80

contact@maison-entrepreneur.fr

www.maison-entrepreneur.fr

Tech de Com à Mulhouse

Espaces de travail connectés et partagés qui s'échelonnent de 9€ la demi-journée à 3.400€ HT l'année. Des forfaits journées sont également possibles.

La Tuilerie

25 rue Josué Hofer, Mulhouse

03 89 53 51 41 - act@techdecom.com

lespace-techdecom.com

Le 34 Coworking Center

500 m² d'espace de coworking avec bureaux individuels ou collectifs et salle de réunion. Toutes les infos et tarifs, cf article ci-dessus.

Le Carré du Technopole

40 rue Marc Seguin, Mulhouse

03 89 32 76 76

contact@technopole-mulhouse.com

www.technopole-mulhouse.com

La Source (voir en page 13)

Au sein d'un environnement verdoyant, le bâtiment propose un bureau de 40 m² qui peut accueillir jusqu'à 8 personnes en coworking pour 1€ HT/heure, ainsi qu'un bureau de taille standard. Demi-journée : 8,36€ HT et journée : 25,08€ HT

Communauté de communes de la Vallée de la Doller et du Soultzbach

03 89 38 81 75 - sfhrer@cc-vallee-doller.fr

Pôle ENR

Espace de coworking disponible à la demi-journée. Tarif : 7€ pour les résidents de la Com Com Thann-Cernay et 8€ pour les autres.

Pôle ENR

50 rue Pierre et Marie Curie, Cernay

03 68 47 90 31 - pole-enr@cc-thann-cernay.fr

www.pole-enr.fr

Les Espaces d'entreprises au Parc de Wesserling

35.000 m² de surface qui propose des locaux artisanaux, industriels, logistiques, des bureaux, ateliers...

Tarif mensuel de location à partir de 2€/HT/m²

Comm. de Communes de la Vallée de St-Amarin

70 rue Charles de Gaulle, Saint-Amarin

03 89 82 60 01 - j.magaud@cc-stamarin.fr

espacesentrepriseswesserling.jimdo.com

Cube III à Weil am Rhein

3000 m² de surface de bureaux à l'intersection des trois pays.

Société Center Gmb

Hegenheimer Strasse 18, Weil am Rhein (D)

33 49 7 62 11 57 40 99 / 33 49 1 52 54 08 06 15

www.cube-iii.com

Espace entreprise La Pépinière

L'espace comprend 5 bureaux de 15 m² avec possibilité de domiciliation commerciale et juridique. Tarif : de 100,65 € HT minimum à 113,17 € HT maximum.

La Pépinière

4 allée de la Hardt, Schlierbach

03 89 39 00 70 ou 06 79 48 60 96

Nathalie.hoff@orange.fr

www.pépinière-entreprises-3f.fr

Hôtel d'entreprise La Forge

Situé non loin d'Altkirch, cet hôtel d'entreprise propose 15 bureaux de 16 à 39 m² avec une salle de réunion à disposition. Tarifs mensuels de location : 7€ HT/m².

Comm. de Communes du secteur d'Illfurth

Rue de la Forge à Tagolsheim

03 89 25 44 88

claire.lempereur@cc-secteurillfurth.fr

www.alsace-developpement.com/content/hotel-dentreprises-la-forge

René Hans, infatigable défenseur des PME

Le cabinet d'expertise comptable Hans et Associés fête ses 30 ans cette année. Depuis le départ, il est animé par une conviction : la défense de la libre entreprise et de l'individu face aux pouvoirs politique, administratif ou économique. Un modèle de vie sociale que le groupe de 250 personnes - et 17 bureaux - s'applique à lui-même.

Sur le métier d'expert-comptable, René Hans a pris la mesure de ce qui a changé pour les PME, qui forment l'essentiel de sa clientèle : « *L'expert-comptable est un mal nécessaire. Il produit le bilan, la TVA, le social. Il s'impose aux entreprises, et encore plus à celles qui n'ont pas de directeur financier. Ce service comptable externalisé s'est complexifié en 30 ans, aujourd'hui, il faut des personnes spécialisées en juridique, social ou financier pour accompagner le chef d'entreprise. Et dans tout ça, il ne faut pas perdre ce qui fait l'intérêt de l'expert-comptable : sa capacité à conseiller au mieux le chef d'entreprise, dans une relations de proximité.* »

Partager et comprendre la prise de risque

Pour que l'expert-comptable ne soit pas uniquement un technicien salarié (ou un expert individuel débordé), René Hans a organisé son cabinet en un réseau d'indépendants, actionnaires à 49% de leur bureau, tandis que le groupe Hans en possède 51%. « *Cette organisation en filiales permet aux experts de développer leur activité avec l'appui du groupe, tout en vivant au quotidien ce qui fait l'essence même de l'entreprise : la prise de risque. Rejoindre le groupe, c'est partager les valeurs de l'entreprise.* »

Une transmission dans l'esprit du groupe

Aujourd'hui âgé de 58 ans, René Hans est sollicité régulièrement par de grands noms du métier qui souhaitent acquérir son groupe, qui compte 5.000 clients pour un CA de 23 millions d'euros. Mais il ne veut pas céder à leurs sirènes : « *Nous sommes parfois qualifiés de pépinière d'expert-comptables et notre exemple original a intéressé l'Ordre au niveau national. Ce n'est pas pour transformer nos entrepreneurs en salariés, ce serait se renier. Mes associés minoritaires ont créé une holding en juillet 2015 qui rachètera au fur et à mesure mes participations majoritaires.* »

Capital Initiative, pour aider les PME

René Hans a créé ce fonds pour aider des PME en difficultés de trésorerie. Le principe : le rachat temporaire des actifs de la société, en échange d'une location. Ce bol d'air financier a permis à plus d'une centaine d'entreprises de poursuivre leur activité. Et répond aux problèmes que rencontrent les PME avec les banques ou l'administration, au grand dam de René Hans qui dénonce souvent le manque de culture économique et de soutien aux PME en France.

Un livre publié en novembre

En attendant, le Groupe Hans et Associés fête ses 30 ans début septembre, et René Hans prépare un livre dont la sortie est prévue le 26 novembre. Il s'intitule "30 portraits d'entrepreneurs" au travers de témoignages. Ce livre écrit par Cécile Hans est un hymne à la liberté d'entreprendre, comme il l'écrit : « *Entreprendre, c'est créer de la richesse et la partager, c'est investir et créer des emplois, c'est oser, s'aventurer, se passionner pour l'excellence.* »

Béatrice Fauroux



Photo Jeanne

René Hans cite souvent la phrase de Paul Coelho : « *Il n'y qu'une chose qui puisse rendre un rêve impossible, c'est la peur d'échouer.* »

UN JOUR POUR GAGNER

René Hans, fort de son expérience, propose de rencontrer un chef de PME pendant une journée, et lui pose une batterie de questions. Les réponses et échanges débouchent souvent sur des pistes de développement. Un conseil pointu, en direct, sans filet, avec des résultats immédiats. Honoraires pour la journée (ou 2 demi-journées) : 1.000 euros HT.

PUBLI-INFO



Photo Jeanne

Les conséquences ne sont que très rarement anticipées, très souvent faute de connaissances ou d'imagination

En premier lieu : identifier l'organisation juridique de l'entreprise, s'agit-il d'une entreprise familiale avec plusieurs associés d'une même famille. Quel est leur lien de parenté ? Est-ce plutôt une entreprise détenue par des associés avec aucun lien de famille ? Quid d'une entreprise individuelle, détenue par un associé unique ou sans forme juridique particulière ou d'une activité professionnelle exercée en profession libérale ?

Disparition prématurée du chef d'entreprise, conséquences sociales, fiscales et patrimoniales : « Que peut-on faire aujourd'hui pour ne plus s'en faire demain ? »

Tout le monde s'accorde à penser qu'une disparition prématurée du chef d'entreprise modifie allègrement tout dispositif administratif, juridique et patrimonial au sein de l'entreprise et laisse à prévoir un déséquilibre commercial et mise en danger de la pérennité de celle-ci

En deuxième lieu, analyser les dispositions prises par chaque associé ou entrepreneur unique dans le cadre de son organisation familiale ou de son régime matrimonial.

Les incidences et conséquences liées à la disparition prématurée d'un chef d'entreprise peuvent avoir des effets inattendus lorsque nous sommes en présence de familles recomposées avec enfants de lits précédents

Il est souvent prévu dans les statuts de l'entreprise un certain nombre de dispositions qui stipulent la redistribution des parts ou actions en faveur des associés en cas de décès de l'un d'entre eux. Dans le cas contraire, il est possible d'établir un pacte d'associé qui complète les statuts de l'entreprise lors d'une assemblée générale ordinaire ou extraordinaire.

Attention, quelles que soient les dispositions prévues de redistribution des parts ou actions de l'entreprise, il faudra impérativement dédommager les héritiers selon l'organisation matrimoniale et familiale du défunt. La grande question est de savoir à quel prix les parts ou actions sont-elles évaluées ? Les ou l'associé(s)

ont-ils les moyens financiers de dédommager les héritiers ?

Depuis 2008, le conjoint est considéré comme héritier réservataire, au même titre que les enfants, petits-enfants ou arrière-petits-enfants du défunt chef d'entreprise. Il participe de ce fait à la succession ouverte au profit de l'ensemble des héritiers et peut se trouver propriétaire de tout ou partie des parts ou actions de l'entreprise... Et si bon nombre de couples ont choisi un contrat de mariage en séparation de biens justement pour préserver le conjoint d'éventuels désagréments, ils se retrouvent tout de même à participer à la succession du fait de la loi de 2008.

En troisième lieu : dans le cadre d'investissements réalisés par l'entreprise ayant recours à un emprunt, l'établissement prêteur réclame généralement l'assurance du prêt par les associés à son profit. En cas de décès de l'un d'eux, le crédit est remboursé par l'assurance et le produit de cette assurance est considéré comme un produit exceptionnel, soumis à l'impôt sur les sociétés...

Eric Rothenflug

Eric Rothenflug
Patrimoine, Expertises & Solutions
69 rue Roger Salengro, Mulhouse
06 80 67 03 86
contact@patrimoine-expertises-solutions.com

INVITATION

Eric Rothenflug : « *J'organise un petit déjeuner-débat sur le thème : Disparition prématurée du chef d'entreprise, conséquences sociales, fiscales et patrimoniales.* »

« *Que peut-on faire aujourd'hui pour ne plus s'en faire demain ?* »

Jeudi 25 octobre à 8h30
Novotel Sausheim

Inscription par mail :
eric.rothenflug@gmail.com
réponse souhaitée avant le 12 octobre

LOGISTIQUE HI-TECH
LIVRAISON SPÉCIALISÉE
DÉMÉNAGEMENT

Services spécifiques aux professionnels :

- transfert de ligne de production,
- manutention lourde,
- logistique.

Bureaux, sites industriels, laboratoires :
dans tous les secteurs d'activité,
AXAL est votre partenaire pour
le déménagement tertiaire et industriel.

Agence Mulhouse
Tél : 03 89 66 91 20
contact@axal.fr
www.axal.fr

RESTAURANT
KOEHLER

Venez découvrir notre Menu
Au Bonheur du Marché à 26 €
(hors boissons)

Amuse-bouche • Entrée
Plat • Fromage ou dessert

Servi le midi du mercredi au samedi
et le dimanche soir

AUBERGE DU CHEVAL BLANC
20 rue de Rouffach - Westhofen
03 89 47 01 16
www.auberge-chevalblanc.com
Ouvert du mercredi midi au dimanche soir

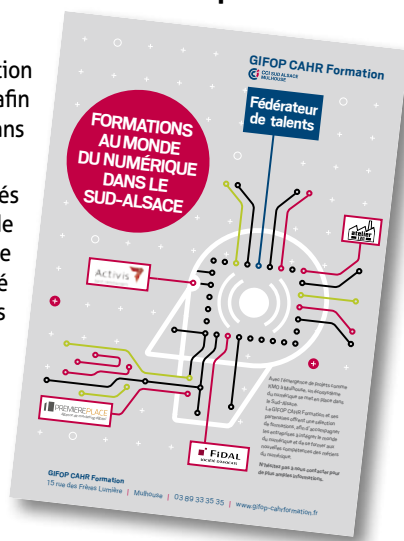
Le GIFOP-CAHR, fédérateur de talents

Avec l'émergence de projets comme Km0 à Mulhouse, village numérique dans le secteur Fonderie, un nouvel écosystème se met en place dans le Sud-Alsace.

Attentif aux évolutions de son secteur, le GIFOP CAHR Formation et ses partenaires offrent une sélection de stages, afin d'accompagner les entreprises à intégrer le numérique dans leur quotidien, quelle que soit leur activité.

Ainsi, quatre premiers partenaires de référence se sont associés au GIFOP CAHR Formation : l'Atelier 120 (prototypage rapide et impression 3D), Activis (search marketing), Première Place (agence de marketing digital) et le cabinet Fidal (Société d'avocats). Toutes proposent via le GIFOP CAHR Formation des formations les plus utiles aux PME-PMI.

GIFOP CAHR Formation
15 rue des Frères Lumière, Mulhouse
03 89 33 35 35
www.gifop-cahrformation.fr



Hébergement de professionnels de passage : les gîtes de Mulhouse et environs se fédèrent

Pour leur hébergement de quelques jours à plusieurs semaines, les professionnels préfèrent souvent un logement "comme à la maison", avec cuisine, salon et tout l'équipement du quotidien.

Plusieurs propriétaires de gîtes à Mulhouse et environs viennent de se regrouper en une association, AGRUME (Association des Gîtes Ruraux et Urbains de Mulhouse et Environs), pour proposer ensemble une offre variée de gîtes de styles différents, petits ou grands, citadins ou au vert, et qui respectent une charte de qualité commune.

Sarah Lesage, présidente d'AGRUME
06 15 28 43 48
saklesage@gmail.com
AGRUME Mulhouse



Bus : un meilleur service vers Mer Rouge, Trident et Collines

Solée s'adapte à l'évolution de son territoire.

Avec le développement du Parc des Collines et l'arrivée de Ikea à l'ouest de l'agglomération, il fallait repenser l'organisation des déplacements sur ce secteur, chose qui était très attendue, notamment par les salariés de l'ouest. Depuis le 31 août, un service plus complet et plus rapide est en place.

La ligne 16

Elle dessert les lycées mulhousiens, l'IUT, le centre de réadaptation et le nouveau centre commercial IKEA (Arrêt Collines Ikea devant le magasin).

La ligne 62 est également prolongée en soirée pour les salariés jusqu'au terminus Collines IKEA.

La nouvelle ligne 32

Cette nouvelle ligne dessert notamment le Technopole, la zone d'activités Mer rouge, le Trident et l'IUT. Elle traverse la zone d'entreprises du Parc des Collines (rue de Bruxelles et Jean Monnet).

Elle permet également de rejoindre le nouveau magasin IKEA en quelques minutes à pied depuis l'arrêt "Monnet" situé devant la boulangerie Wilson.

La ligne 32 permet de relier la station Dornach Gare (tram-train, tram 3 et TER) et la station Bel Air (tram 2) avec un bus toutes les 15 minutes (30 minutes en heures creuses).

Agence Commerciale Solée Porte Jeune et Gare Centrale

Allô Solée 03 89 66 77 77

www.solea.info

Télécharger gratuitement l'application, disponible sur App Store et Google Play

Conférence Campus Industrie 4.0 : la Supply Chain

Lundi 5 octobre à partir de 17h45

La Supply Chain représente un maillon essentiel pour l'entreprise.

C'est elle qui permet d'acheminer les marchandises du fournisseur vers les clients dans le respect des délais prévus. Encore faut-il que ce maillon soit le plus compétitif possible. Cette conférence Campus Industrie 4.0. présentera les pistes, les organisations et des solutions techniques pour y parvenir.

Rappel : Campus Industrie 4.0 a pour ambition de constituer une offre d'expertises et de compétences technologiques, afin de faciliter leurs transferts et d'accélérer la compétitivité de plus 6 000 entreprises industrielles régionales.

La Supply Chain : un gisement de productivité ?

Conférence à 18H, débat et questions, cocktail

CCI Sud Alsace Mulhouse, 8 rue du 17 novembre, Mulhouse

Inscription obligatoire avant le 1^{er} octobre en ligne sur

www.technopole-mulhouse.com ou par téléphone au 03 89 32 76 76

Contact : Corinne Patuel, Directrice du Technopole Mulhouse

03 89 32 76 76

air à domicile
LES MAGASINS

Dans nos deux magasins, à **MULHOUSE** (zone commerciale de Morschwiller-le-Bas, à côté de Leroy Merlin) et à **COLMAR** (en face de l'hôpital Pasteur), retrouvez votre espace de conseil et de présentation :

Notre savoir-faire au service de la santé

- MATÉRIEL MÉDICAL : vente, location, réparation
- ORTHOPÉDIE - CONTENTION : prises de mesures, essais
- INCONTINENCE
- Aides techniques, matériels pour professionnels de santé...

Livraison et installation à domicile



Mulhouse : 03 89 44 05 66 - Colmar : 03 89 30 13 13
Nouveau site : www.airadomicile.com

Pour publier votre annonce dans

Le Périscopie
Le média des entreprises locales



contactez Céline Boeglin-Koehler

07 76 85 63 05

celine.boeglin@le-periscope.info



Le Périscopie
Le média des entreprises locales

Edité par S.A.S. Le Périscopie - 116 Faubourg de Mulhouse 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 et Sarah Meliani, sarah.meliani@le-periscope.info

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

Mise en page : Bertrand Riehl • **Impression :** IME • **Distribution de ce numéro :** S.A.S. Le Périscopie.

Une équipe au service de l'entreprise

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES

le Rhénan

VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

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