Point éco Alsace

#22
JUILLET
AOÛT
2016

MAGAZINE DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DE RÉGION ALSACE

ÉDITION
STRASBOURG
BAS-RHIN

42 DU 20/10 AU 2/11
ÉLECTIONS
CONSULAIRES

27 EXPOSER
SUR UN SALON
LA PRÉPARATION
GAGNANTE

RECRUTEMENT
QUELLES SOLUTIONS POUR UNE PLUS GRANDE SOUPLESSE ?

CCI ALSACE

WWW.POINTECOALSACE.FR

Insertion, emploi
L'efficacité Bas-Rhinoise grâce aux entreprises

Le Département verse le Revenu de solidarité active (RSA), et il va plus loin : il permet à un maximum de bénéficiaires des minimas sociaux de retrouver une place dans le monde du travail. Les résultats sont là, en privilégiant le partenariat avec les entreprises et en impliquant les allocataires. Cap maintenant sur un nouvel objectif ambitieux : trouver 10 000 emplois au cours des 3 prochaines années pour des personnes en situation de précarité.

CHIFFRES CLÉS

-2,5 %

NOMBRE DE BÉNÉFICIAIRES DU RSA
Alors que le chômage augmente, le Département et ses partenaires (Pôle Emploi, Région, Associations) ont réussi à faire diminuer le nombre de bénéficiaires du RSA en 2015

7 M€

D'ÉCONOMIES
En 1 an, les efforts du Département ont permis de réaliser des économies sur les dépenses de RSA

3 000

REMISES À L'EMPLOI
En 2015, grâce aux efforts de l'équipe de conseillers emploi du Département et à ses partenaires (6 125 remises à l'emploi depuis 2005)

25 910

ALLOCATAIRES
Financés par le Département au titre du Revenu de solidarité active (chiffre : janvier 2016)

« Vous avez des besoins en recrutement, nous avons des candidats à vous proposer »

Frédéric Bierry, président du Conseil Départemental

« On parle de renationaliser le RSA. Pour moi, c'est une mauvaise idée : la décision d'attribuer ou non le RSA serait alors coupée des réalités vécues sur le terrain. La force du Département du Bas-Rhin est justement cette proximité, par rapport aux situations et aux gens qui les vivent. Et nous croyons en la capacité des personnes en insertion de s'en sortir, même si certains sont éloignés de l'emploi. Nous faisons du sur mesure, et nous leur mettons aussi le pied à l'étrier. Nos conseillers emploi et nos partenaires ont directement permis à près de 3 000 personnes de retrouver un travail l'an dernier, avec un véritable coaching pour sécuriser leur insertion.

Nous voulons être encore plus proactifs pour trouver des emplois : travailler encore plus avec les entreprises et les chambres consulaires, viser davantage le marché du travail transfontalier, travailler avec la Région sur la formation, notamment pour le bilinguisme... Notre objectif est de rendre accessible 10 000 emplois, et même plus si nous pouvons, pour les allocataires du RSA au cours des prochaines années, et de fournir aux entreprises une main d'œuvre qualifiée, adaptée et accompagnée dans la prise de poste. »

TÉMOIGNAGE
Des conseillers emploi pour recruter

La SATD, fabricant d'équipements de sport et de loisirs à Russ a déjà embauché 4 allocataires du RSA, après avoir été approchée par les conseillers emploi du Département. Ces derniers les ont préparés en amont et ont assuré leur suivi dans l'entreprise.

« Nous leur avons confié des tâches d'opérateurs de production, de gestionnaires des stocks, de manutention, un travail parfois répétitif et loin de leur métier. Tous nous ont montré qu'on pouvait compter sur eux. Le suivi par l'équipe emploi du Département est aussi intéressant, nous n'avons pas ce service avec nos autres canaux de recrutement. Et de pointer un atout inattendu : recruter des allocataires du RSA est aussi un argument de vente, car nous travaillons beaucoup avec des collectivités, qui introduisent des clauses sociales dans leurs appels d'offres ! »

Gauthier Barthelmé,
Directeur général de la SATD

CONTACT

Pour toute information contactez nos conseillers emploi :
emploi@bas-rhin.fr / 03 88 76 62 60

Point éco Alsace

Sommaire

JUILLET-AOÛT 2016

6 **TRANSFRONTALIER**
E-commerce en Allemagne // La Poste lève les freins

7 **TRAJECTOIRES**
7 Euroceramic | 8 CBK | 10 dB Silence | 11 Sotoco | 12 Osa Color
13 Altempo | 15 Réseau Alumni de l'Unistra | 16 Fond'Action Alsace
18 Spa des Saules

20 **DOSSIER** RECRUTEMENT, QUELLES SOLUTIONS POUR UNE PLUS GRANDE SOUPLESSE ?

© Nis&For

VOS PAGES TERRITORIALES EN CAHIER CENTRAL

27 **FOCUS**
Exposer sur un salon // La préparation gagnante

33 **ORIGIN'ALSACE**
Shoppez serein avec Gallucha & moi

CCI EN ACTIONS 35

36 Qualité Tourisme // Sortez du rang ! | 39 Export // FORTAL à l'échelle du Canada | 40 Médiation et Arbitrage // Un médiateur pour régler les litiges
42 Élections consulaires // Votez pour le développement économique

44 **JURIDIQUE**
Droit des contrats et code de la consommation // Le printemps des réformes

47 **GEEK & TIC**
La mutation numérique des TPE-PME : un enjeu partagé

48 **DÉCOUVERTES**
Loisirs // Le guide nature et patrimoine

49 **L'INVITÉ DU MOIS**
Marc Lévy // Directeur général d'Alsace Destination Tourisme

50 **AGENDA**
Les Dîners Insolites du Patrimoine

10

© Jean-François Badias

18

© Pictural

36

© Patrick Gawandtka

39

© Jean-François Badias

N°22 - **Le Point Économique Alsace est édité par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Région Alsace (CCIRA)** • Tél. 03 88 75 24 18 • point-eco@alsace.cci.fr.
Retrouvez le Point Éco Alsace en ligne : www.pointecoalsace.fr ISSN : 2267-5906 (Strasbourg et Bas-Rhin), 2267-5809 (Colmar et Centre-Alsace), 2267-5892 (Mulhouse et Sud-Alsace)

Directeur de la publication : Bernard Stirnweiss • Directeur de la rédaction : Christophe Weber • Rédacteurs en chef : Françoise Herrmann et Patrick Heulin • Journalistes : Éric Pilarczyk, Émilie Jafrate, Dominique Mercier, Iuliana Salzani-Cantor • Secrétariat de rédaction : Dorothée Keller • Responsables communication des CCI territoriales : Patrick Heulin (Strasbourg), Mélanie Jehl (Colmar), Olivier Dieu (Mulhouse) • Éditeur délégué : Daniel Reyt (Citeasen) Conception et réalisation : Citeasen • Couverture : Nis&For • Photographes : Jean-François Badias, Michel Caumes, Jean-Marc Hédoin, Benoît Linder, Serge Nied, Dorothée Parent
Impression : Est Imprimerie • Tirage : 80 210 exemplaires.

PUBLICITÉ : JOCELYNE CHOUKROUN • TÉL. 06 20 46 00 85 • J.CHOUKROUN@ALSACE.CCI.FR

PEFC 10-31-1668

édito

© Dorothée Parent

GRAND EST : FÉDÉRER LES ÉNERGIES AUTOUR DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Promulguée le 7 août 2015, la loi portant sur la Nouvelle Organisation Territoriale de la République (loi NOTRe), a donné aux nouvelles régions le rôle chef de file du développement économique. Chaque région doit présenter d'ici à 2017 son Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII).
Cette feuille de route fixera les orientations pour cinq ans en matière d'aides aux entreprises, de soutien à l'internationalisation, d'investissement immobilier et d'innovation, avec des volets relatifs à l'attractivité du territoire et à l'économie sociale et solidaire.
La démarche d'élaboration du SRDEII Grand Est a été lancée le 10 juin 2016 par Philippe Richert à Strasbourg. Elle comporte huit étapes, jalonnées d'études, de rencontres, de consultations, de concertations, et devrait s'achever au printemps 2017.
Cette démarche se veut résolument ouverte et fondée sur un important travail de dialogue avec les acteurs économiques du territoire, qui seront associés aux décisions stratégiques.
La Région a annoncé son objectif de consulter 1 000 entreprises du territoire ainsi que l'ensemble des représentants institutionnels, au premier rang desquels figurent les chambres consulaires.
Les CCI joueront pleinement leur rôle de relais des préoccupations des entreprises et d'accélérateur de la compétitivité du territoire avec des ambitions fortes : réussir la transformation vers l'industrie du futur, renforcer le déploiement à l'export, concrétiser la coopération transfrontalière, favoriser l'intégration des nouveaux usages numériques dans nos entreprise, faire de la prise en compte de l'environnement et de la frugalité énergétique un atout, former les salariés et les jeunes aux métiers d'avenir…
Le SRDEII est une occasion unique d'harmoniser les politiques de développement économique, d'innovation et d'emploi, avec un véritable dialogue entre les collectivités territoriales et tous les acteurs de la sphère économique d'Alsace, de Lorraine et de Champagne-Ardenne.
La vision partagée du développement économique du territoire qui en résultera, devra bien sûr s'accompagner d'une mise en cohérence et en synergie des différentes agences de développement économiques du territoire, à l'image des CCI qui s'organiseront autour d'une CCI Grand Est, dès le premier janvier 2017. J'invite tous les dirigeants d'entreprises qui seront sollicités dans le cadre du Schéma Régional de Développement Economique d'Innovation et d'Internationalisation à s'exprimer.
Il est important de faire entendre la voix des entreprises dans ces débats, tout comme il sera important de faire entendre votre voix lors des élections à la CCI qui se dérouleront du 20 octobre au 2 novembre prochain.

> ***« Il est important de faire entendre la voix des entreprises***

BERNARD STIRNWEISS
Président de la CCI de Région Alsace

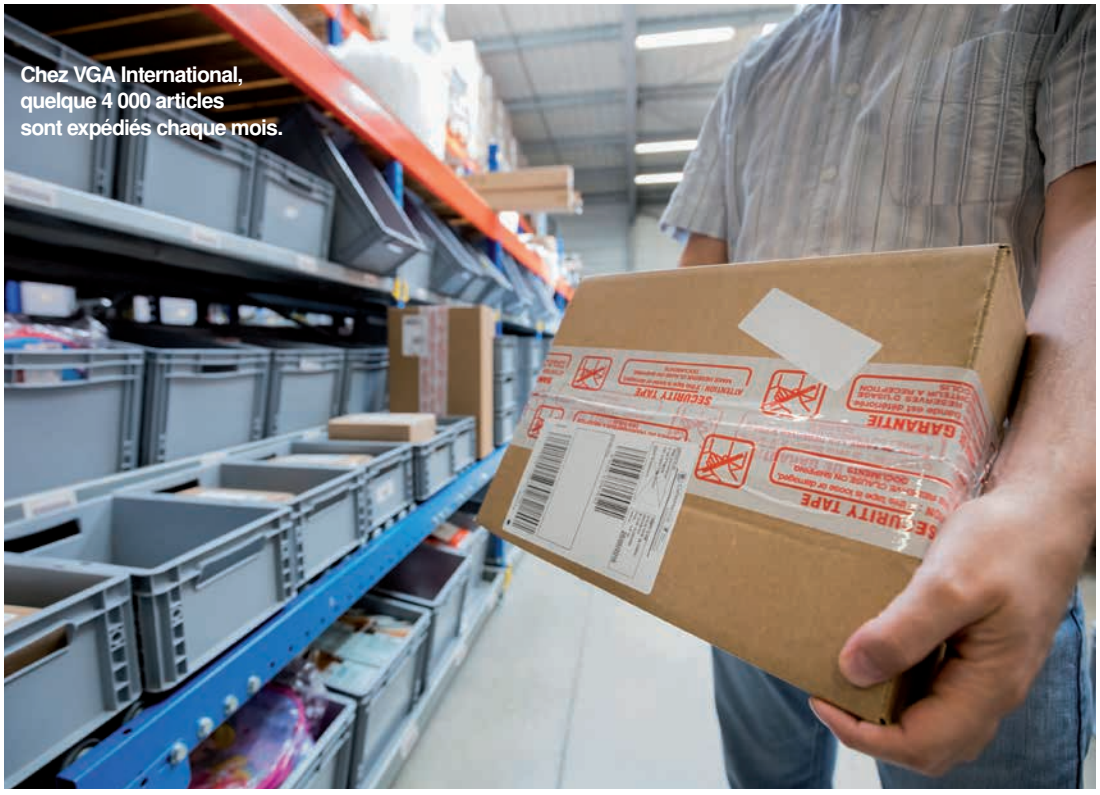
© Franck Kobi

RETOUR VERS LES SOMMETS

Le Racing Club Strasbourg Alsace qui retrouve la Ligue 2 et le monde professionnel, le Sélestat Alsace Handball de retour parmi l'élite nationale, la SIG finaliste de Pro A et de l'Eurocoupe : l'Alsace fête ses champions. Pour ces trois clubs phares du sport alsacien, une nouvelle aventure commence. Dans leur sillage, c'est toute une région - parmi les plus sportives de France - qui s'apprête à vibrer au rythme de nouveaux exploits. Les entreprises, également, ont un rôle à jouer dans cette dynamique régionale en s'investissant notamment aux côtés des clubs locaux. Prochain grand rendez-vous : dès le 5 août, au stade de la Meinau, pour entretenir la ferveur à l'aube d'une saison cruciale qui pourrait conduire le club strasbourgeois au sommet du football français. Aujourd'hui, tous les rêves sont permis. ÉRIC PILARCZYK

E-COMMERCE EN ALLEMAGNE

LA POSTE LÈVE LES FREINS



Chez VGA International, quelque 4 000 articles sont expédiés chaque mois.

© Studio Chlorophylle

L'INTERNATIONALISATION EST UN VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT ASSURÉ POUR LE COMMERCE EN LIGNE. SI DES RÉTICENCES DEMEURENT, SOUVENT LIÉES À LA LOGISTIQUE, DES SOLUTIONS SPÉCIFIQUES MISES EN PLACE PAR LA POSTE EXISTENT.

Très investie dans le commerce en ligne, l'Allemagne représente un potentiel d'acheteurs important pour les Français: plus de 46 % de ses habitants achètent en ligne, dont 23 % à des commerçants étrangers. Parmi les produits qui s'exportent généralement bien, ceux du secteur de la mode et des vêtements - avec les livres, ce sont les articles les plus souvent achetés sur internet en Allemagne -, mais aussi les produits de santé, gastronomiques et les objets électroniques. Souvent synonyme de luxe, de qualité et de savoir-faire, le « made in France » est très attractif à l'international. N'en reste pas moins que certaines entreprises françaises hésitent à se lancer, freinées par les questions de communication, de logistique, de traitement et de suivi des commandes, voire de pratique de la langue… « L'idéal est de proposer des descriptifs en allemand, souligne Daniel Schieber, de l'entreprise VGA International **(Wittelsheim/68)**. Cet e-commerçant vend sur les places de marché françaises et étrangères. Il a choisi de faire appel à La Poste pour l'expédition à l'international de produits légers, comme la coutellerie de loisir ou les produits outdoor qui avoisinent les 200 grs. Dénommée Delivengo Profil, cette offre adaptée aux envois inférieurs à 2 kg et de faible valeur, propose une tarification au gramme près… Pour Daniel Schieber, « la solution est idéale pour nos envois B to C: les délais de livraison sont performants, de l'ordre de quatre à cinq jours, et les frais d'expédition réalistes, en adéquation avec le montant de la commande. Nous l'avons associée à un suivi des envois ».

Des solutions techniques fiables

En vendant en Allemagne, il faut avant tout savoir combiner logistique internationale et spécificités locales. Par exemple, il est primordial de s'adapter à différentes habitudes de paiement. Les trois quarts des acheteurs allemands préfèrent régler par facture ou via des systèmes de micro-paiements. Facilitant les transactions, La Poste a mis en place des solutions techniques qui tiennent compte de ces usages locaux. Ainsi, la solution en ligne SIGMEA permet de faire signer des documents électroniques à ses correspondants. Le processus, automatisé et sécurisé, garantit l'intégrité, la confidentialité et le contrôle d'accès aux données transmises.

Gains en performance

Digitaliser les devis, bons de commande, contrats, etc. contribue à des gains en performance appréciables. Daniel Schieber, pour sa part, est un habitué des solutions Colissimo Expert/International, pour des envois rapides de colis avec remise contre signature. « Ce sont quelque 4 000 articles qui sont expédiés chaque mois, plus volumineux et plus chers. Produits de puériculture, articles sous licence…, près de 300 envois partent chaque mois vers l'Allemagne. » VGA International réalisait 67 % de son chiffre d'affaires e-commerce en France, 33 % à l'international en 2015, dont 9,04 % en Allemagne, un chiffre en hausse au premier semestre 2016. Des perspectives de développement confirmées.

FRANÇOISE HERRMANN

Pour plus d'informations :
3634 • www.laposte.fr/entreprise

EUROCERAMIC

LES VERTUS DU POÊLE EN FAÏENCE TRADITIONNEL

EUROCERAMIC EST UN SPÉCIALISTE DU POÊLE À BOIS EN CARREAUX DE FAÏENCE, L'ANCESTRAL « KACHELOFE» QUI RETROUVE TOUTE SA PERTINENCE EN CETTE PÉRIODE DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE.

Le poêle à carreaux de faïence est le cœur même de la maison alsacienne traditionnelle, il est un élément quasiment identitaire de l'habitat régional. Depuis qu'il s'est installé comme poêlier à **Illfurth/68** en 1980, Pascal Wehrlen s'est fait le défenseur passionné de ce poêle sophistiqué, dont il a dû apprendre la technique en Allemagne et en Autriche, car il n'existait plus aucune formation en Alsace à l'époque. Bien que son entreprise, Euroceramic, conçoive, commercialise et installe d'autres équipements de chauffage (poêles en acier ou en fonte, cheminées…), c'est le poêle en carreaux de faïence qui a sa préférence : « J'aime la création, j'ai besoin d'être maître de mon produit. Or, on ne construit jamais le même poêle, chaque chantier est différent », explique-t-il.
Le poêle de masse en faïence est en effet conçu et produit à l'unité, entièrement construit chez le client au cours d'un chantier qui dure une quinzaine de jours. Le professionnel définit sur place le dimensionnement du poêle en fonction du conduit de fumée existant et du volume à chauffer, car « c'est la surface de faïence qui est convertie en kWh ».
Il crée et construit le circuit complexe de conduits - dont la longueur peut atteindre 21 m - avec le souci d'optimiser la circulation de l'air chaud à l'intérieur. Le poêlier conseille également son client sur le style et la décoration du poêle (couleurs, motifs réalisés à la main) et lui dispense les indispensables conseils d'utilisation. Bien utilisé, le poêle en faïence traditionnel est aussi performant que les poêles modernes à granulés de bois dotés d'une régulation électronique, assure Pascal Wehrlen, mais il fonctionne de manière totalement autonome et apporte son précieux supplément d'âme.
Avec d'autres professionnels de la région (ils sont une quinzaine en Alsace), Pascal Wehrlen a créé, il y a deux ans, la Fédération Française des Poêliers-Atriers qui s'efforce de créer une véritable filière de formation. Un « certificat technique des métiers » est déjà préparé au CFA de Cernay et un « brevet technique » va s'ajouter. À terme, l'objectif est de créer un brevet de maîtrise.

DOMINIQUE MERCIER

Pascal Wehrlen sur un chantier de construction d'un poêle à Hochstatt

© Dominique Mercier

Euroceramic • 7, route d'Altkirch à Illfurth • 03 89 25 49 40
euroceramic68@orange.fr
www.poles-euroceramic.fr
Euroceramic

ESPACE COUVERT

LOCATION DE CHAPITEAUX

RÉCEPTIONS
EXPOSITIONS
STOCKAGE

03 90 29 04 04
www.espace-couvert.com

CBK

LES COULEURS ALSACIENNES DU TRAVEL & BEACHWEAR

ÉMANATION DE L'ENTREPRISE BAUER SA, LA MARQUE CBK, TOUT JUSTE 20 ANS, POURSUIT SON ÉMANCIPATION EN DÉCLINAISON-BOUTIQUES.

© Jean-François Badias

T-shirts, pulls, robes, maillots de bain… autant de vêtements que l'on emporte en voyage. Des vêtements décontractés et tendance que la maison Bauer commercialise depuis 1997 sous la marque CBK. Son slogan : « L'évasion a son style ». Présente en réseau sélectif, en multimarques ou en propre, mais aussi sur internet, CBK mise sur la créativité de ses stylistes pour un design « made in Alsace ». À l'origine, la bonneterie fondée par Marcel Bauer, rue Kuhn à Strasbourg, fut l'une des premières, en 1936, à produire et importer des collections de maillots de bain en Asie du Sud-Est. Fournisseur de la grande distribution, c'est à sa demande qu'elle a complété sa gamme de pièces à manches par des pulls et des t-shirts, avant d'aboutir à la création de ses propres marques. Parmi celles-ci, CBK, développée par le représentant de la troisième génération, Alexis Brenner, en 1996. Le concept ?
Un produit « vacances en bord de mer », qui associe beachwear et sportswear, dans des collections femmes et hommes. « CBK veut faire rêver les consommateurs du 1er janvier au 31 décembre », précise Thierry Scheydecker, le directeur général.
À **Hoerdt/67**, parmi la quarantaine de salariés qu'il encadre, un tiers est dédié à la création, au design et au développement des collections. « Notre équipe de collection analyse les tendances du marché, dessine, développe et réalise ses prototypes et échantillons. Son travail débouche sur une collaboration avec des bureaux en Asie, où la majorité des articles continuent d'être fabriqués », explique-t-il. Dans le bâtiment de 6000 m², près de 650 références différentes transitent chaque année par des contrôles qualité très stricts, avant d'être acheminées auprès de quelque 800 clients, dont un tiers pour des produits marqués CBK.

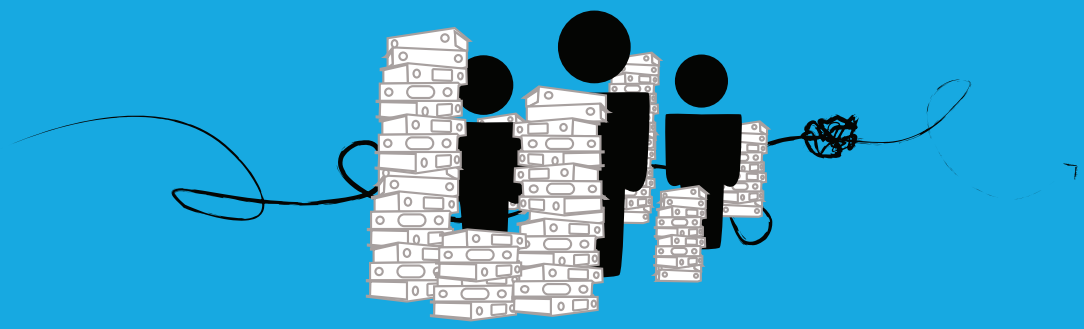
Les boutiques en propre, un axe de développement

85 % des clients de l'entreprise Bauer sont situés en France. 15 % sont issus d'Espagne, de Grèce et du Benelux. Après avoir réalisé un chiffre d'affaires avoisinant les 11 M€ en 2015, l'entreprise espère continuer sa progression grâce au développement de boutiques en nom propre (cinq à dix ouvertures programmées d'ici 2018 dans des villes moyennes, en centres commerciaux ou dans des stations balnéaires avec des magasins éphémères). Actuellement, l'entreprise détient trois magasins en nom propre à Haguenau, Brive et Millau et deux magasins en partenariat (Agde et Talange en outlet). Le showroom de Hoerdt présente à la fois les collections de la saison en cours et celles de la saison à venir. À l'arrière, 3500 m² de stockage, espace également utilisé deux fois par an pour des ventes d'entrepôt. « Ce sont des rendez-vous attendus avec impatience par les habitués de la marque », observe Thierry Scheydecker.
Depuis quatre ans, celui-ci s'est fixé pour objectif de créer de la valeur pour la marque et de la rendre performante. L'ancien dirigeant de Puma et du Coq Sportif a ainsi travaillé au rajeunissement du logo, orienté sur le concept du loisir, et axé sa communication sur des valeurs de proximité. Il a également étudié les possibilités de développement liées aux vêtements connectés, s'attachant plus particulièrement au côté pratique pour les voyages ou en intégrant la réalité augmentée à l'univers de la marque. En scannant le logo, on peut, par exemple, accéder à une vidéo d'animation avant de découvrir un bon de réduction ou participer à un jeu concours.

F.H.

CBK • 7, rue du Travail - Zone Industrielle à Hoerdt • 03 88 68 20 30
www.cbk.eu • CBK Sportswear

Gest Contrats



www.gestcontrats.com

03.67.10.30.97

© Jean-François Badias

dB SILENCE

EXPERT ANTI-BRUIT

DE L'ÉTUDE D'IMPACT À L'AMÉNAGEMENT ET LA RÉHABILITATION D'ESPACES, DB SILENCE ŒUVRE AVEC SUCCÈS DANS LA MAÎTRISE DES BRUITS ET DES VIBRATIONS. UN SAVOIR-FAIRE DE PLUS EN PLUS RECHERCHÉ.

Lancée en octobre 2015, la société se présente comme un bureau d'ingénierie indépendant spécialisé en acoustique et engagé dans la maîtrise de l'impact des bruits et des vibrations sur l'homme. Son créateur : Loïc Sturm, ingénieur formé au Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris. Les installations de ventilation et de climatisation trop bruyantes, génératrices de nuisances pour le voisinage ou l'acoustique défaillante d'une salle sont autant de points de vigilance pour dB Silence. « Nous accompagnons nos clients dans la résolution ou l'anticipation des problématiques liées aux bruits et aux vibrations par la réalisation de mesures acoustiques et la préconisation de solutions d'ingénierie adaptées pour résoudre le problème ou se prémunir du risque », résume ce jeune entrepreneur qui a forgé son savoir-faire chez des industriels de renom avant de créer son activité. « Dans l'usine Renault sport F1 de Viry-Châtillon, par exemple, j'ai été chargé de mettre en place un process permettant d'isoler les bancs de test des espaces opérateurs. » Loïc Sturm a ainsi acquis une véritable expertise qu'il met aujourd'hui au service de ses propres clients.

Vers un pôle d'excellence en Alsace

En dix mois d'existence, la société compte déjà plusieurs références significatives. Le Crédit Agricole Alsace-Vosges, dans le cadre de la construction de l'agence rue de la Mésange à Strasbourg, a ainsi chargé dB Silence d'une étude d'impact environnemental du dispositif de climatisation. L'Hôtel quatre étoiles La Chenaudière, à Colroy-la-Roche, à confié à l'entreprise l'amélioration de l'acoustique interne de la salle de spa. Au crédit également de dB Silence : une étude d'impact environnemental pour la mairie de Wissembourg dans le cadre de la réhabilitation et l'extension de l'ancienne synagogue pour y aménager les archives du musée Westercamp. L'entreprise s'est aussi positionnée sur l'appel d'offres visant la rénovation de l'hémicycle du Palais de l'Europe à Strasbourg. « Du simple diagnostic à la mise en place d'une acoustique architecturale, nous développons une approche pluridisciplinaire », conclut Loïc Sturm qui porte un nouveau projet : créer un pôle d'excellence en acoustique, en Alsace, intégrant des formations dédiées à cette spécialité.

É.P.

dB Silence • 03 67 10 42 00
contact@dbsilence.fr • www.dbsilence.fr
DB Silence

SOTOCO

LE PETIT GOBELET QUI CONQUIERT LE MONDE

GRÂCE À SA CAPACITÉ D'INNOVATION, SOTOCO EXPORTE SES GOBELETS « PRÉDOSÉS » DANS PLUS DE 30 PAYS. LES COMPAGNIES AÉRIENNES APPRÉCIENT CE PRODUIT DEVENU LE STANDARD DU MARCHÉ.

Ligne de fabrication de gobelets prédosés

© Dominique Mercier

Créée en 1970 par Ernest Jenner, Sotoco exploitait au départ uniquement des distributeurs automatiques de boissons dans le sud de l'Alsace. Mais en 1988, l'entreprise basée à **Sausheim/68** met au point un gobelet en plastique « prédosé » : il suffit d'ouvrir la dose de boisson contenue par le gobelet, d'ajouter de l'eau et la boisson est prête ! La société poursuit l'innovation en concevant un gobelet en carton prédosé operculé qui est protégé par un brevet mondial. Le produit conquiert rapidement de nombreux clients, en France et dans de nombreux pays étrangers. Plusieurs compagnies aériennes - dont Air France - et ferroviaires adoptent le gobelet de la PME alsacienne dont elles apprécient la simplicité, l'hygiène et la facilité d'utilisation.

Sotoco a donc structuré son activité en deux sociétés distinctes que dirige aujourd'hui Anthony Jenner, le fils du fondateur : d'une part, Sotoco Service exploite des distributeurs de boissons dans une zone de proximité (entre Mulhouse, Colmar et Belfort) et cette activité s'est récemment développée, tant en interne qu'en externe, par le rachat de deux concurrents. D'autre part, Sotoco fabrique les gobelets prédosés dont une bonne part est exportée dans 32 pays étrangers. La capacité de production des gobelets en carton - qui assurent l'essentiel du chiffre d'affaires de Sotoco - est en cours de doublement avec la mise en place de cinq nouvelles lignes de fabrication.

Création d'une unité de torréfaction

En 2016, Sotoco Service crée par ailleurs sa propre unité de torréfaction : « C'est un nouveau métier qui nous permettra d'apporter à nos clients une valeur ajoutée en termes d'origine, de fraîcheur et de qualité, explique Anthony Jenner. Avec mon père, qui est toujours le « moteur de recherche » de l'entreprise, nous essayons sans cesse de nous renouveler pour conserver notre longueur d'avance. » Au total, les deux entités emploient 70 personnes et ont réalisé, l'an passé, un chiffre d'affaires de 10 millions d'€. **D.M.**

Sotoco • 14, rue des Alpes à Sausheim • 03 89 61 95 55
www.sotoco.fr

OSA COLOR

APPLICATEUR DE PEINTURES INDUSTRIELLES

© DR

Créée en 1971, Osa **(Friesen/68)** devient Osa Color en 2011 quand l'entreprise, qui connaît alors des difficultés, est reprise par l'un de ses salariés, Patrice Schweitzer.
Le fabricant allemand de pièces en polyuréthane Thieme, principal client de l'entreprise, participe au sauvetage de l'entreprise parce que celle-ci dispose d'un savoir-faire enviable en matière d'application de peintures industrielles sur des pièces en plastique.

Qualité et diversification

La PME sundgauvienne (25 emplois permanents, plus une quinzaine d'intérimaires) traite pour Thieme des pièces destinées au secteur médical (appareils de mammographie, de dialyse, scanners), à la construction de véhicules (tableaux de bord de bus, de chariots élévateurs) et de trains (habillages intérieurs). Elle dispose de deux sites de production, à Friesen et Dannemarie. La certification qualité (ISO 9001 et ISO 14001 version 2015, DSQ) est la clé de voûte de ce savoir-faire qui entre dans la fabrication de produits de très grandes marques (General Electric Medical Systems, Siemens, Philips, Bombardier, Alstom, Mercedes…).
Spécialiste des petites séries (de 100 à 2 500 pièces par an), Osa Color porte actuellement son effort sur la dynamisation de son service commercial dans le but de diversifier son portefeuille de clientèle et de réduire sa dépendance par rapport à son principal donneur d'ordres. **D.M.**

Osa Color • 2, rue des Romains à Friesen • 03 89 25 62 23
pschweitzer.osacolor@orange.fr
www.osa-color.fr • Osa Color

ALTEMPO

L'INTELLIGENCE DU PROVISOIRE

FAIRE DE LA TRANSITION UNE OPPORTUNITÉ. C'EST L'AMBITION D'ALTEMPO SPÉCIALISÉE DANS LA GESTION DES CHANTIERS PROVISOIRES, LA DÉLOCALISATION D'ACTIVITÉS TERTIAIRES OU SCOLAIRES ET LES CRÈCHES TEMPORAIRES.

En 2003, Thierry Munier crée la société Altempo sur un marché de niche : la délocalisation provisoire lors de rénovations scolaires. C'est en cherchant les solutions techniques adaptées, en imaginant un environnement favorisant le bien-être, en valorisant la délocalisation pour en faire une expérience innovante, qu'Altempo développe sa philosophie disruptive du provisoire.

Un modèle d'économie circulaire

Basée à **Bennwihr Gare/68**, Altempo installe des bâtiments modulaires dans le cadre de chantiers : bases vie, bureaux, stockages, classes, laboratoires, crèches… L'entreprise enrichit son concept avec des services associés pour faciliter l'expérience de l'usager. Le tout repose sur du matériel recyclé, stocké et revalorisé sur le principe de l'économie circulaire.

Vers un mode de vie du provisoire

Mais la véritable valeur ajoutée d'Altempo est ailleurs. « Nous sommes passés du monde du bâtiment à une industrie novatrice basée sur l'usage. Notre ambition est d'offrir une plus-value au temps du provisoire : anticiper ses impacts et en faire un moment valorisant voire un mode de vie avec des expressions nouvelles dans l'architecture, le design, l'économie, le social… ». Nos installations clés en main incluent une plate - forme numérique assurant la gestion des flux, des accès ou des énergies, un poste de commandement centralisé, une cellule emploi ou d'insertion sociale.

Le Louvre, les Halles, Versailles…

C'est le pôle innovation d'Altempo , une équipe de talents pluridisciplinaires et d'horizons variés, qui s'inspire des besoins sociétaux pour esquisser les services de demain. Cette anticipation vaut à cette entreprise assez peu connue en Alsace de travailler sur les plus grands chantiers : Musée du Louvre, les Halles, Cité des Sciences et de l'Industrie, extension de la ligne de métro 4, Château de Versailles…

CHRISTOPHE WEBER

Altempo • 6a, rue de l'Industrie à Bennwihr Gare • 03 89 21 86 50
contact@altempo.com • www.altempo.com
Altempo

© Altempo

ADEME

Quatre projets récompensés après l'appel à projets économie circulaire

Limiter la consommation et le gaspillage des matières premières, de l'eau et de l'énergie lors de la production de biens et services : tel était l'objectif de l'appel à projets lancé par l'ADEME et la Région Alsace Champagne-Ardenne Lorraine en 2015. Quatre lauréats ont été récompensés au printemps 2016. Solivers (Molsheim) a été retenue pour son projet d'étude de faisabilité d'une filière locale de production de larves servant de nourriture animale (financé à hauteur de 45 978 €). L'association L'Art et la Matière (Mulhouse) a été soutenue (10 798 €) pour son projet innovant de "recyclerie" pour le secteur créatif. M2A (Mulhouse Alsace Agglomération) a été choisie pour son projet d'écologie industrielle pour les entreprises de son territoire, lié à un partenariat avec la CCI de Région Alsace pour la mise en œuvre de synergies de partage ou de mutualisation de ressources et pour le développement d'une démarche de soutien à la transition vers l'économie circulaire. L'ADEME et la Région ont participé à ce projet à hauteur de 50 610 €. Le projet de démarche d'écologie industrielle et territoriale du Pays Bruche Mossig Piémont, lié à des cycles d'ateliers entre acteurs économiques et de suivis d'analyse, a été aidé à hauteur de 163 737 €. D'autres appels à projets sont en cours. **F.H.**

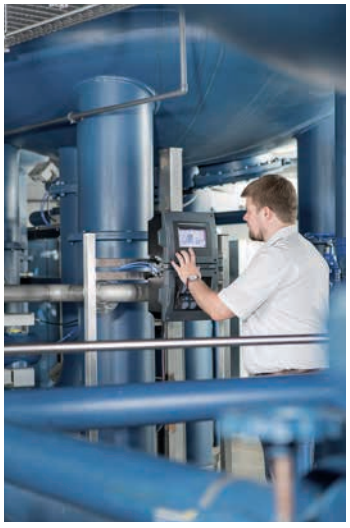
Plus d'infos :
ADEME : Florence Huc
03 88 15 58 91
florence.huc@ademe.fr
Région Alsace : Virginie Wolff
03 88 15 66 41
virginie.wolff@region-alsace.eu

BÜRKERT

Bienvenue au SMARTLab

Système d'analyse en ligne de la qualité de l'eau, le SMARTLab a été soutenu par Bpifrance à hauteur de 6,6 millions d'€ pour un montant global évalué à près de 25 millions d'€. Développé sur cinq ans, le projet résulte d'un partenariat réunissant Bürkert, entreprise familiale spécialiste de la régulation de fluides, 3D Plus, spin off de Thalès, spécialisée dans la miniaturisation et l'empilage de composants électroniques et le laboratoire du Dr Jean-Luc Galzi, chercheur CNRS à l'École supérieure de biotechnologie de l'Université de Strasbourg. Le système permet de surveiller tous les paramètres : pH, taux de chlore, conductivité, potentiel redox (réaction chimique ou oxydoréduction)… sur une même plate-forme. À finalité industrielle, le SMARTLab bénéficie du label « Innovation Stratégique Industrielle » de Bpifrance. **F.H.**

Plus d'informations :
Bürkert Contromatics S.A.S.
Rue du Giessen à Triembach au Val
03 88 58 91 11
burkert.france@buerkert.com
www.burkert.fr
Bürkert en France



© DR

ALEXANDRE ANDLAUER ET CHRISTOPHE HECKER

Distingués pour leur ouvrage « Gaz et pétrole de schiste »

Coauteurs de « Gaz et pétrole de schiste - Révolution planétaire et déni français », Alexandre Andlauer et Christophe Hecker, tous deux originaires des Vosges du Nord, ont décroché la deuxième place au Prix Turgot. Il récompense chaque année le meilleur livre d'Économie financière de l'année. Traitant de la question d'une potentielle exploitation en France, aussi bien sur les aspects économiques qu'environnementaux, leur ouvrage est le résultat d'un long travail de terrain. Celui-ci a été réalisé aux États-Unis, dans les zones de production des hydrocarbures de schiste (Dakota du Nord, Texas, Pennsylvanie). Elles sont devenues les laboratoires mondiaux d'une révolution énergétique initée il y a quelques années outre-Atlantique. **F.H.**

www.economie.gouv.fr/29e-prix-turgot.fr

LABORATOIRES BOIRON

Spécialité homéopathie

Implantés depuis 2002 à **Illkirch-Graffenstaden/67**, où ils regroupent leurs anciennes implantations (Strasbourg, Schiltigheim et Ostwald), les Laboratoires Boiron se positionnent comme le leader mondial de l'homéopathie. L'établissement, dirigé par Marie-Hélène Scheer, emploie 35 salariés, dont 85 % de femmes et produit plus de 920 préparations magistrales par jour, tubes, doses et autres formes galéniques, fournissant les 360 pharmacies de la région. Les médicaments homéopathiques sont fabriqués à partir des granules neutres produits dans l'usine lyonnaise, où se situe également le siège social de la société. Une trentaine de sites sont répartis sur le territoire national. Depuis leur création en 1932 par Jean et Henri Boiron, les Laboratoires Boiron s'attachent à développer leurs médicaments dans le respect des règles pharmaceutiques et des exigences de qualité et de reproductibilité du procédé de fabrication. Au niveau national, près de 30 000 contrôles sont effectués, chaque année, par 60 collaborateurs dédiés. Au total, 460 salariés sont impliqués dans la production de médicaments. Dans le monde, l'entreprise compte 20 filiales et 3 600 collaborateurs. **F.H.**

Laboratoires Boiron • Boulevard Sébastien Brant - Parc d'Innovation à Illkirch-Graffenstaden • 03 88 55 31 31
www.boiron.fr

DIPLÔMÉ OU RECRUTEUR

ET SI VOUS VOUS INTÉRESSIEZ AU RÉSEAU ALUMNI ?

LE RÉSEAU ALUMNI DE L'UNIVERSITÉ DE STRASBOURG (UNISTRA) PREND UN NOUVEL ENVOL EN ASSOCIANT LES ENTREPRISES À SES ACTIONS EN FAVEUR DE L'EMPLOI.

© Masterfile/Alumni

Mis en place en octobre 2012, le réseau Alumni de l'Unistra poursuit un double objectif : favoriser l'accès à l'expertise professionnelle et l'aide à l'emploi des diplômés de l'Université. Il était jusque-là dédié aux diplômés, aux doctorants, aux personnels en activité ou retraités, aux personnes ayant effectué une partie de leur carrière à l'Université de Strasbourg ou au sein des universités Louis Pasteur, Marc Bloch et Robert Schuman. Aujourd'hui, le réseau ouvre ses portes aux recruteurs « non alumni », c'est-à-dire aux entreprises. Vous avez donc la possibilité de créer votre compte recruteur et de déposer vos offres d'emploi sur la plate-forme de l'Université. Vous y consulterez les profils des candidats potentiels. Au-delà de la « candidathèque » proprement dite, une plate-forme de parrainage permet aux étudiants et aux diplômés d'échanger avec des parrains et marraines bénévoles, sur des thèmes allant de l'insertion professionnelle à la création d'entreprise.
Pour rejoindre le réseau, rendez-vous sur www.alumni.unistra.fr
F.H.

Service Relations Alumni
3-5, rue de l'Université à Strasbourg
03 68 85 68 95
contact@alumni.unistra.fr • Alumni de l'Université de Strasbourg

Job dating

Le « nouveau » réseau social professionnel Alumni sera officiellement lancé le 5 octobre prochain, à la suite d'un après-midi d'entretiens express avec les diplômés en recherche d'emploi. Vous pouvez d'ores et déjà vous inscrire à la rencontre qui se tiendra au Collège doctoral européen de l'Université de Strasbourg, 46, boulevard de la Victoire. **F.H.**

Plus d'informations :
sciacca@unistra.fr
03 68 85 69 93 ou 06 68 85 68 95

FOND'ACTION ALSACE

ATTENTION TALENTS !

L'ASSOCIATION FOND'ACTION ALSACE CÉLÈBRE 30 ANS D'ENGAGEMENT EN FAVEUR DES TALENTS RÉGIONAUX. EN POINT D'ORGUE, LA SOIRÉE-ÉVÉNEMENT DU 9 SEPTEMBRE ET LA REMISE DES TROPHÉES 2016.

La création de l'association Fond'Action Alsace est la conséquence d'un rendez-vous manqué pour l'Alsace avec le projet Katalavox. En 1985, une géniale inventrice - Martine Kempf - met au point un système de pilotage des voitures pour les personnes handicapées. Mais la technologie, bien que prometteuse, ne trouve pas de relais suffisants. Et c'est dans la Silicon Valley que le concept va être développé. « Un traumatisme pour la région, se souvient Francis Hirn, l'actuel président de l'association. Quelques personnes clairvoyantes ont décidé de réagir pour éviter de nouvelles déconvenues et fixer les compétences sur notre territoire en leur permettant d'émerger et d'être reconnues. C'est ainsi qu'est née une association devenue Fond'Action Alsace. » Soutenue par la Région et les deux départements, mais aussi plusieurs partenaires et mécènes privés, elle s'est donnée pour mission de détecter et d'appuyer les projets innovants, notamment dans les domaines scientifique, médical, économique, culturel, artistique et humanitaire.

Cinq catégories primées

« Nous identifions chaque année une quarantaine de projets sous deux angles : la capacité à être « exporté » et la contribution au rayonnement de l'Alsace », souligne Francis Hirn. L'appui de Fond'Action Alsace est concrétisé par la remise de trophées, dont la première édition a eu lieu en 1986. Aujourd'hui, cinq catégories sont primées : Prix Talent d'Avenir, Prix Développement Durable, Prix Spécial du Jury, Prix Guy Ourisson, Prix d'Honneur. « Il n'y a pas de dotations. Nous mettons à l'honneur les lauréats à travers les feux de la communication. » Et ça marche depuis 30 ans ! Parmi les lauréats des dernières années : Hakisa (internet accessible à tous), Defymed (pancréas bioartificiel), Denis Clément (système d'équipements de cuisine pour personnes handicapées), Rhenovia Pharma (patch transdermique contre la maladie d'Alzheimer) pour les talents d'avenir et d'éminentes personnalités comme Jean-Marie Lehn (Prix Nobel de chimie en 1987), Patrick Lutz (association Arame), Anne Leitzgen (Schmidt Groupe), Jules Hoffmann (Prix Nobel de médecine en 2011) ou François Eichholzer (fondateur du Cours Florent). **É.P.**

Fond'Action Alsace • 56, boulevard d'Anvers à Strasbourg • 03 88 36 63 77
falsace@wanadoo.fr
www.fondaction-alsace.com
Fond'action Alsace

SOIRÉE SPÉCIALE 30 ANS

Invitez vos clients ou vos collaborateurs à une soirée d'exception.

L'événement aura lieu le 9 septembre au Palais de la Musique et des Congrès de Strasbourg. Au programme : remise des trophées, dont la conception a été confiée à la sculptrice Sabine Maître-Fahrlaender, mais aussi chants et musiques avec l'Orchestre d'Harmonie de l'Électricité de Strasbourg, le chœur de l'Orchestre Philharmonique de Strasbourg et trois artistes : Geneviève Laurenceau (violon), Pauline Haas (harpe), Anne-Sophie Schmidt (cantatrice). Suivra, en extérieur, un spectacle proposé par Aquatique Show International.

Réservation obligatoire : www.ohes.com

PACK VIP-ENTREPRISE

Ce pack comprend :

- Une invitation à la cérémonie officielle des 30 ans et au cocktail à 18h30 à l'Hôtel de Région pour 2 à 5 personnes,
- 2 à 10 places dans le carré VIP pour le concert à 21h00 au Palais de la Musique et des Congrès,
- La qualité de membre entreprise de Fond'Action Alsace pour l'année 2016.

Tarif : 500 € ouvrant droit à défiscalisation dans le cadre du mécénat d'entreprise.

Pour réserver votre pack VIP-Entreprise : 03 88 36 63 77
falsace@wanadoo.fr

Nouveaux Dirigeants

© Dorothée Parent

Éric Daliguet, UIMM
Précédemment délégué général adjoint de l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie Alsace (UIMM), Éric Daliguet, 52 ans, est nommé à la direction opérationnelle, en remplacement de l'ancien délégué général, Yves Lemaitre, qui a fait valoir ses droits à la retraite le 1er juillet. L'UIMM Alsace représente quelque 320 entreprises du secteur de la métallurgie, employant près de 60 000 salariés en Alsace.

www.uimm-alsace.fr

© DR

Yolande Haag, Fondation Passions Alsace
L'ancienne directrice de la communication de la Brasserie Meteor, Yolande Haag, assure désormais la présidence de la Fondation Passions Alsace.
Elle remplace le fondateur de l'association, Guillaume d'Andlau, qui a brigué un mandat politique. Yolande Haag continuera de soutenir les projets associatifs d'intérêt général de l'association, en faisant appel à la générosité publique auprès des Alsaciens.

www.fondationpassionsalsace.com

© DR

Christian Fuchs, FREMAA
Sculpteur sur pierre à Niederhaslach, Christian Fuchs est le nouveau président de la Fédération régionale des métiers d'art d'Alsace (FREMAA). Il succède à Annie Basté-Mantzer, qui a exercé cette fonction pendant huit ans. Cette modiste-tisserande s'est attachée, avec une volonté sans faille, à promouvoir l'excellence du patrimoine porté par les métiers d'art alsaciens. Une action poursuivie par Christian Fuchs, au travers notamment du salon européen Résonance[s].

www.fremaa.com

© Citeasen

Daniel Reyt, UCCA
Il remplace Viviane Béoletto à la présidence de l'Union des Agences Conseils en Communication d'Alsace (UCCA). Créateur de l'agence Citeasen, Daniel Reyt a pour ambition de faire évoluer la structure alsacienne vers une dimension Grand Est. Son objectif : fédérer, d'ici 2017, une cinquantaine d'agences alsaciennes, champardennaises et lorraines. **FH**

www.ucc-alsace.com

DISTINCTION

Alsace BioValley décroche le Label Gold

Jolie distinction européenne pour le pôle de compétitivité Alsace BioValley que celle du Label Gold décerné par les experts spécialistes des clusters de l'ECEI (European Cluster Excellence Initiative). Soutenue par la Commission européenne, l'ECEI évalue l'ensemble des clusters européens pour mesurer leur niveau de performance et ainsi afficher leur excellence. Seuls 15 pôles de compétitivité sur 69 ont obtenu le Label Gold, lequel passe au crible l'intégration du pôle dans l'écosystème de la santé, les services dédiés, le suivi des activités, des membres et des événements, la visibilité et la renommée aux niveaux local, national et international. Alsace BioValley a ainsi obtenu l'excellente note de 89 points sur 100 !
« Un jalon-clé en période d'évaluation de la performance de notre pôle par l'État », souligne la présidente, Séverine Sigrist. Le Label Gold est valable jusqu'au 31 décembre 2017, date à laquelle le Pôle Alsace BioValley sera à nouveau audité. **F.H.**

Alsace BioValley • 550, boulevard Gonthier d'Andernach à Illkirch
03 90 40 30 00
testez@alsace-biovalley.com
www.alsace-biovalley.com

© Pictural

SPA DES SAULES

QUAND L'HÔTEL DES BERGES INVESTIT LE CHAMP DU BIEN-ÊTRE

CINQ NOUVELLES CHAMBRES ET UN ESPACE SPA SUR 800 M² : LA FAMILLE HAEBERLIN VIENT D'INAUGURER SON NOUVEL ÉCRIN DÉDIÉ AU BIEN-ÊTRE.

Le bâtiment est vêtu de bois, de pierre et de béton. Son style, discret et dépouillé, s'intègre parfaitement à la nature environnante : un magnifique jardin au bord de l'Ill. Située dans le prolongement de l'hôtel des Berges **(Illhaeusern/68),** la structure de 800 m² accueille cinq suites juniors et un spa… superbes. Le fruit de la créativité de Patrick Jouin et Sanjit Manku, les designers choisis par la famille pour la rénovation de l'hôtel.*
« Notre objectif était de créer une offre de bien-être pour nos clients - français et étrangers, amateurs de grandes tables - et de susciter ainsi une prolongation de leurs séjours », explique Edouard Baumann, responsable marketing. Son père, Marco, dirige l'hôtel des Berges***** depuis 1992, dans un bâtiment mitoyen à la célèbre Auberge de l'Ill fondée par la famille Haeberlin. Les huit chambres et quatre suites ont été rejointes par une maison du pêcheur et une caravane vintage Airstream, métallique et rutilante. De 18 m², cette chambre de luxe proposée de manière éphémère, de mai à septembre, fait face au plan d'eau et au jardin potager qui sert notamment à alimenter le spa en smoothies et autres jus frais.

Design Jouin/Manku

Autant l'espace dédié au bien-être que les cinq nouvelles suites juniors offrent un design épuré, à l'image de la marque de fabrique de Patrick Jouin et Sanjit Manku*, qui ont su donner un nouveau ton à l'établissement, « pensé comme une réinterprétation contemporaine de la ferme alsacienne». À l'entrée, le logo original, la feuille de saule, a été intégré dans un tronc de saule inséré dans le béton. Il rend hommage à Jean-Pierre Haeberlin qui avait orné les assiettes de l'auberge d'un dessin de feuille de saule.
Charpente apparente, terrasses en bois, salles de bains avec douche et baignoire dissimulées derrière un panneau en chêne coulissant, les chambres du nouveau bâtiment sont tout simplement magnifiques. Leur prix : 450 € la nuit. Flanquées de belles terrasses en bois, elles donnent un accès direct au spa et à ses installations :

vestiaire spacieux, cabines individuelles, fauteuils en pierre chaude, douches, sauna et hammam, bassins d'eau froide et chaude, jacuzzi extérieur… Le must, un bassin de natation en inox de 20 m de long.

Cosmétiques Nature Effiscience

Côté bien-être, ce sont quatre cabines à l'ambiance tamisée qui sont utilisées pour des soins du visage et du corps. Une carte de soins définie en association avec Catherine Mautord, la créatrice de Nature Effiscience. « Nous cherchions un produit local et bio, qui correspondait à l'authenticité de l'endroit. Après avoir lu l'article publié sur son entreprise dans le Point Eco Alsace, nous l'avons rencontrée, testé ses produits… et choisi de miser sur sa marque dont nous partagions la philosophie.

Le saule, un emblème et des vertus

Et c'est en cohérence avec le logo du spa, la feuille de saule, qu'elle a développé une huile de massage. Le saule blanc est une plante médicinale dont les vertus sont reconnues, apaisantes et déstressantes, qui soulagent les douleurs dorsales et articulaires. » Pour un bien-être absolu, une salle de méditation a été conçue à l'étage. Une ambiance apaisée, hors du temps, voire mystique, grâce à une technologie vidéo ultra-réaliste, conjuguant visuels et musique. Le nouveau bâtiment représente un investissement de 4 M€ et l'embauche de cinq personnes, dont une masseuse dédiée au spa. D'ici peu, le spa ne devrait plus être uniquement destiné à la clientèle de l'hôtel, mais aussi à tous ceux qui réserveront un soin. **F.H.**

**Les designers ont également contribué à la construction de la brasserie Les Haras à Strasbourg.*

Hôtel des Berges • 4, rue de Collonges au Mont d'Or à Illhaeusern
03 89 71 87 87
message@hoteldesberges.com
www.hoteldesberges.com
Hôtel des Berges

T.I.R TECHNOLOGIES

Du store à la porte de garage

Depuis 2002, le spécialiste de la protection solaire, T.I.R Technologies (Toiles Industrielles du Rhin) conçoit et fabrique la totalité de ses produits dans son usine de **Kilstett/67**. L'entreprise dispose aujourd'hui d'un réseau national de 700 revendeurs et d'un portefeuille-clients de professionnels de la protection solaire et de la fermeture de bâtiments.
Pour lisser les fluctuations saisonnières, l'entreprise a investi, dès 2009, dans l'agrandissement d'un bâtiment dédié à la production de volets roulants et de Brise-Soleil Orientables (BSO). Elle a densifié son offre en stores extérieurs et pergolas et a également diversifié son activité en y ajoutant les portes de garage. Fin 2015, T.I.R Technologies a repris les actifs de Futurol Industries (volets roulants et portes de garage, cinq usines en Eure-et-Loir et en Tarn-et-Garonne), permettant la préservation de 186 emplois. Les deux entités représentent aujourd'hui un effectif de plus de 400 personnes. **F.H.**

T.I.R Technologies • 51, rue de l'Industrie à Kilstett • 03 88 20 80 00
contact@stores-marquises.fr
www.stores-marquises.fr

AXAL

Du lourd qui dure

© DR

Logistique spécialisée, manutention, stockage, déménagement d'entreprises et de particuliers…, la « vieille dame » AXAL (elle est née en 1903) se distingue aujourd'hui par son innovation digitale. Sa plate-forme en ligne, « Jenvoiedulourd », permet d'organiser son propre déménagement à un tarif adapté aux prestations souhaitées. Selon la période de réservation, le volume de la camionnette, la participation ou nom de déménageurs, etc., le prix se montre tout à fait concurrentiel. Le site lui a valu un coup de cœur aux récents Trophées Numeric'Alsace. L'entreprise basée à **Bennwihr Gare/68** a également décroché la certification ISO 26000, norme internationale sur la responsabilité sociale et environnementale. **F.H.**

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

AXAL • 7, rue du Canal à Bennwihr Gare
03 89 23 43 23 • contact@axal.fr
www.axal.fr • www.jenvoiedulourd.fr

BISTROT - RESTAURANT
QUAI FINKWILLER
Maître Restaurateur

le Bistrot des copains
La Table Conviviale
CUISINE DU MARCHÉ
Ouvert tous les jours de 12h à 14h et de 19h à 22h30
jusqu'à 23h le vendredi et samedi
12, Quai Finkwiller – 67000 Strasbourg
Tél. 03 88 36 22 66
www.bistrotdescopains.com – strasbourg@bistrotdescopains.com

© Nis&For

RECRUTEMENT
QUELLES SOLUTIONS POUR UNE PLUS GRANDE SOUPLESSE ?

ENTRE DES EMPLOYEURS À LA RECHERCHE DE SOUPLESSE ET DE FLEXIBILITÉ ET DES EMPLOYÉS EN QUÊTE DE STABILITÉ, LES FORMES D'EMPLOI MUTENT ET SE TRANSFORMENT POUR MIEUX S'ADAPTER À UN MARCHÉ DU TRAVAIL FLUCTUANT.

DOSSIER RÉALISÉ PAR IULIANA SALZANI

© Masterfile

Gagner en agilité et évoluer rapidement dans un environnement en constant mouvement est aujourd'hui le grand défi des entreprises. Alors que les salariés cherchent plus que jamais la stabilité sur un marché du travail incertain et un niveau de revenus satisfaisant, les formes d'emploi se sont diversifiées à travers de nouveaux modèles juridiques. Aux côtés des contrats classiques - CDI et CDD -, d'autres, comme le portage salarial, l'outsourcing ou le groupement des employeurs, se sont réinventées. « Cette évolution correspond à la réalité d'aujourd'hui. Cela permet un meilleur accès au marché de l'emploi, une diminution du risque en multipliant les employeurs ou les clients, un emploi du temps plus flexible, un travail varié et l'acquisition permanente de nouvelles compétences. Tous ces avantages facilitent le maintien de l'employabilité, favorisent une reconversion ou un changement de vie », explique Baudouin Delaunois, fondateur et directeur général du Groupe ITEA Rh spécialisé dans le recrutement en informatique.

Mutualiser les compétences

L'avenir semble donc au temps partagé et au parcours professionnel à voies multiples. « Il faut envisager d'élargir la mutualisation des compétences. Il y a plusieurs solutions pour que les entreprises soient libérées de leurs contraintes et que les salariés accèdent à la stabilité de l'emploi. En ce sens, les groupements d'employeurs constituent un partenariat gagnant-gagnant », justifie Séverine Chilkowy, directrice du groupement d'employeurs alsaciens GEBOSSE. De cette même inspiration, le portage salarial enregistre un beau revirement. Le principe permet au salarié porté de bénéficier d'un contrat de travail avec une entreprise de portage, tout en effectuant des prestations pour des clients. Introduit en 2008 dans le Code du travail, il a été renforcé par les ordonnances et décrets d'application d'avril et de décembre 2015. Une base juridique qui confirme son ancrage dans la loi et son développement en tant que nouvelle forme d'emploi. D'après une récente étude Ifop (novembre 2015), 77 % des sondés pensent que cette nouvelle forme d'emploi n'est pas assez promue et 66 % ne connaissent pas le portage salarial. Enfin, l'externalisation ou outsourcing demeure une voie qui correspond au transfert d'activités d'une entreprise vers un prestataire externe spécialisé. Cette forme de sous-traitance permet à l'entreprise de se focaliser sur son activité première, tout en gardant un œil sur le pilotage des missions, le plus souvent inscrites sur le long terme.

L'intérim se porte bien

Quant à l'intérim, le contrat « classique » de flexibilité, « reste en croissance », confirme Jean-Noël Wolf, directeur commercial de l'entreprise familiale Wolf Intérim. En effet, selon l'estimation Insee du 13 mai 2016, l'intérim a augmenté de 0,3 % au dernier trimestre 2015 par rapport aux autres trimestres de l'année. En tête de file, les secteurs du commerce (+ 9,9 %) et des transports (+ 7,2 %). En Alsace, la reprise de l'intérim est de + 6,3 %, taux déjà annoncé en février dernier par Prism'emploi, le syndicat professionnel des agences d'emploi.
Mais quid alors des nouveaux défis du métier de directeur des ressources humaines (DRH) ?

REPÈRES

100 000

entreprises se partagent 40 000 employés au sein de groupements d'employeurs. *(Source Syndicat National des Groupements d'Employeurs)*

+ 4,3 %

En mars 2016, l'emploi intérimaire est en hausse en Alsace-Champagne-Ardenne-Lorraine. *(Source Baromètre Emploi intérimaire)*

Face à une double révolution - la mutation du marché du travail et l'arrivée du tout digital -, le DRH de demain aura plusieurs casquettes : fournisseur de services RH, animateur de communautés, accompagnateur du changement.

3 QUESTIONS À
HERVÉ JACHEZ
PRÉSIDENT D'ANDRH MULHOUSE (Association Nationale des DRH)

Renforcer la mutualisation des compétences

© DR

Quels sont les nouveaux défis du métier de DRH ?
H. J. • Il y en a beaucoup, mais le plus grand défi est celui de s'adapter en permanence à un marché du travail en constante évolution. Il faut trouver les meilleures solutions pour les deux parties - les entreprises et les salariés -, alors que les budgets diminuent dans beaucoup de sociétés.

Quelle solution pour que le besoin de flexibilité des entreprises rencontre la stabilité désirée par le salarié ?
H. J. • C'est un autre défi, mais des solutions existent. Le besoin de stabilité des employés est naturel, tout comme celui des entreprises qui souhaitent une certaine souplesse. Cette problématique est de plus en plus fréquente et nous assistons à la naissance de nouvelles formes d'emploi. Les groupements d'employeurs sont une très bonne solution, puis il y a le prêt de main-d'œuvre entre entreprises. Au niveau départemental, le projet Model, dispositif de mutualisation de personnel et prêt de main-d'œuvre entre entreprises, est en phase préliminaire. Testé jusqu'en 2017, s'il s'avère fructueux, il pourra ensuite être opérationnel.

Comment sera le DRH de demain ?
H. J. • Il sera – et dans quelques cas il l'est déjà – un véritable business partner. Le DRH doit être force de proposition, savoir analyser les informations, les digérer, puis les intégrer dans sa stratégie. En somme, il doit être à l'écoute du marché du travail. Et il devra savoir intégrer en permanence les nouvelles technologies. Le tout numérique est en train d'opérer une véritable mutation dans les méthodes de recrutement et le DRH doit savoir manier ces technologies pour apporter le plus de performance possible.

ALLEMAGNE

MINIJOBS, LES CONTRATS SPÉCIAUX

Pour une meilleure insertion des chômeurs sur le marché du travail, l'Allemagne a mis au point une législation permettant le contrat des « minijobs », à condition de respecter, depuis janvier 2015, le salaire minimum obligatoire soit 8,50 € par heure. Par conséquent, le minijob est désormais mécaniquement plafonné à un certain nombre d'heures. Ce statut encourage des activités faiblement rémunérées en échange d'exonérations totales ou partielles de cotisations sociales. Il en existe plusieurs formes: le minijob lorsque le salaire mensuel maximum est fixé à 450 € - le salarié bénéficie d'une exonération partielle des cotisations sociales, par contre il n'est pas assuré aux caisses de maladie, une cotisation-retraite réduite de 3,7 % doit être acquittée par le salarié, mais son revenu n'est pas soumis à impôt -, puis le Gleitzone lorsque le salarié est payé entre 450,01 € et 850 € - il bénéficie d'une exonération de charge dégressive, a droit aux prestations sociales, son revenu est imposable, mais les employeurs ne bénéficient d'aucune exonération. Enfin, il existe l'emploi de courte durée - « kurzfristige Geschäftigung »-, qui correspond à un travail limité à trois mois ou 70 jours par an, où l'employeur et le salarié sont exonérés de cotisations sociales, alors que la rémunération reste soumise à l'imposition sur le revenu.

CONTACT **CCI**
JurisInfo franco-allemand • 03 88 75 25 23
juridique@strasbourg.cci.fr

GEBOSSE

SUCCESS-STORY À COMPÉTENCES PARTAGÉES

SEUL GROUPEMENT D'EMPLOYEURS MULTISECTORIELS D'ALSACE, GEBOSSE A LE VENT EN POUPE DEPUIS SA CRÉATION, IL Y A DIX ANS. À LA CLÉ, UN REVIREMENT DU TERRITOIRE.

Séverine Chilkowy, directrice de GEBOSSE, en fait le constat. « Notre vocation est de recomposer et dynamiser l'emploi sur le territoire alsacien, en facilitant les embauches à temps partiel dans les TPE et PME. Sous la forme associative, GEBOSSE additionne les temps de travail pour proposer le CDI à temps complet. En dix ans, 300 entreprises nous ont fait confiance et 70 adhèrent chaque année au principe de mutualisation de personnel. L'objectif est de fidéliser le salarié dans l'entreprise adhérente et de lui assurer, quand l'activité ne permet plus de maintenir son poste, une continuité de travail au sein de notre collectif. Ainsi, pas de licenciement, ni de retour au chômage. » En effet, les groupements d'employeurs créés en 1985 dans le secteur agricole, puis dans les autres secteurs d'activités dans les années 90, sont un dispositif qui permet de composer un emploi en CDI à temps plein à partir de plusieurs temps partiels.
Le groupement d'employeurs assure un revenu garanti et une couverture sociale à ses salariés et minimise le risque de perte complète d'emploi.
Un concept gagnant-gagnant qui réconcilie la flexibilité, dont les entreprises ont besoin, et la sécurité pour les salariés. « Les trajectoires professionnelles ont changé et l'avenir appartient à des fonctionnements d'entreprises en réseaux. Notre association permet aux entreprises d'apprendre à coopérer progressivement, à partir des ressources humaines d'un même bassin d'emploi, pour minimiser le risque lié à l'embauche », complète Séverine Chilkowy.

35 salariés à temps plein

Et d'ajouter : « GEBOSSE emploie aujourd'hui 35 salariés dont un tiers de cadres. Tous bénéficient d'un seul et même contrat de travail qu'ils partagent entre deux ou trois entreprises.
Un choix professionnel qui leur apporte une grande richesse par la diversité des interventions, sécurité et stabilité.
L'association recrute, embauche, coordonne les plannings entre les entreprises et assure l'évolution du dispositif. Un appoint humain évolutif vers une embauche à temps complet chez nos adhérents, si celui-ci se justifie après 24 mois de mise à disposition.
C'est le cas de 85 % des salariés sortant de notre association. Certains acceptent, d'autres préfèrent rester nos salariés et travailler dans plusieurs entreprises.
Souvent c'est un choix affectif.
Dans les deux cas, ils ont la sécurité de l'emploi. »

GEBOSSE • Séverine Chilkowy • 36, rue de la Sinne à Mulhouse • 03 67 76 97 30 • 06 77 20 90 86
www.gebosse.fr

© Michel Caumes

© Jean-François Badias

DC Pilot

FRÉDÉRIC ROY, PATRON, ACTIONNAIRE ET CADRE À TEMPS PARTAGÉ

Jusqu'il y a quelques mois, Frédéric Roy était un cadre au parcours classique. École de commerce, plusieurs postes de responsable marketing au sein de grandes maisons, avec des spécialisations en marketing-vente et en développement. Mais, explique-t-il, « après 17 ans de salariat, j'ai voulu un tournant et choisi d'intégrer le réseau DC Pilot en tant que cadre à temps partagé ». En effet, le tissu économique alsacien est truffé de nombreuses petites entreprises qui n'ont pas les moyens d'embaucher un directeur commercial. « Lorsqu'on fait appel à moi, j'applique la même méthodologie : diagnostiquer, dialoguer, concevoir un plan de recommandations où l'on hiérarchise les actions, puis mettre en place l'action. Tout cela se passe en phase initiale, puis on enclenche la collaboration en temps partagé. J'allie souplesse et compétences sans contrainte salariale pour l'entreprise. Je suis actuellement le patron de l'entreprise et je démarche moi-même les sociétés, avec le grand avantage de choisir avec qui je travaille », complète-t-il.

L'antenne strasbourgeoise DC Pilot est opérationnelle depuis octobre dernier et fait partie d'un réseau national de 17 antennes éparpillées sur l'ensemble du territoire français. « Nous sommes tous actionnaires au sein du groupement d'intérêt économique et nous sommes dans notre première année d'activité. C'est un modèle novateur sur le marché français et les entreprises le trouvent très intéressant. Après mon expérience de salarié, cette aventure est très enrichissante, car si les problématiques des entreprises se ressemblent, les moyens sont différents et je suis amené à m'adapter constamment », conclut Frédéric Roy.

DC Pilot Strasbourg • Frédéric Roy • 11, rue de Monswiller à Strasbourg • 06 13 61 22 31 • frederic.roy@dc-pilot.com
www.dc-pilot.com • DC Pilot France

APEC ET ANDRH

Le partenariat

L'Apec et l'ANDRH ont signé, le 11 mai dernier, une convention de partenariat ayant pour objectif la promotion de l'expertise de l'Apec aux 5 000 membres de l'association de ressources humaines. En complément des dispositifs existants au sein des 80 groupes locaux de l'ANDRH, les adhérents bénéficient désormais d'un accompagnement à la mobilité professionnelle sur mesure, tant au niveau régional que national. Les deux associations identifieront chaque année les études pouvant être réalisées conjointement, en lien avec le marché de l'emploi cadre et l'activité des ressources humaines.

ANDRH Mulhouse
alsace-mulhouse@andrh.fr
www.andrh-mulhouse.com

AIDE AU CONSEIL RH

Financement jusqu'à 50 %

En mars dernier, l'État a lancé l'aide « Conseil en ressources humaines TPE/PME » qui a pour objectif d'aider les PME à structurer leur démarche RH, en leur proposant de bénéficier d'un accompagnement personnalisé, réalisé par un prestataire extérieur. Le dispositif, doté d'une enveloppe de 10 millions d'€, s'adresse aux entreprises de moins de 300 salariés et en priorité à celles qui ne disposent pas de direction ou service RH structuré. L'aide peut financer jusqu'à 50 % du coût de la prestation de conseil. Et ce, jusqu'à une limite de 15 000 € HT au maximum.
En fonction des besoins, de la demande et de la taille de l'entreprise, il peut s'agir d'un accompagnement court ou approfondi, modulable de dix à 20 jours.

www.service-public.fr/professionnels-entreprises/actualites

ITEA Rh
LE PORTAGE SALARIAL EN INFORMATIQUE

Depuis plus de dix ans, le groupe ITEA Rh est le cabinet de référence du recrutement informatique et conseil RH sur l'Alsace, la Franche-Comté, mais aussi à Toulouse en partenariat avec le Groupe PortéO. Fondé par Baudouin Delaunois, le groupe a la particularité de proposer des prestations informatiques, tant dans le cadre de contrats classiques qu'en portage salarial. Une spécificité qui confère à ITEA Rh un certain confort dans un marché du travail en mutation. « Le portage salarial permet d'être indépendant de manière différente, en étant le salarié d'une entreprise de gestion le temps des missions. Les cotisations sont plus importantes que pour les auto-entrepreneurs, mais il y a une meilleure couverture sociale. Cette solution implique une relation contractuelle tripartite dans laquelle un salarié porté, rattaché à une société de portage, effectue une prestation pour le compte d'entreprises clientes. Le statut est à la fois hybride et innovant », confie Baudouin Delaunois.

Aligner formation et réalité économique

Pourtant, malgré l'attraction de certains statuts flexibles, des postes demeurent vacants. « La priorité maintenant est de rapprocher les demandes des offres qui ne sont pas pourvues. Par exemple, le marché informatique a besoin d'informaticiens spécialisés Java, mais il y a peu de candidats. Alors, depuis deux ans, un programme a été lancé via Syntec Numérique Alsace, afin d'identifier les besoins des entreprises et de former les jeunes à ces techniques, comme une mise à jour qui permet une adéquation entre la formation et la réalité économique. Cela devrait être élargi à tous les domaines et on aurait alors plus de postes pourvus qu'actuellement », explique Baudouin Delaunois.

ITEA Rh • Baudouin Delaunois • Aéroparc 1-1b, rue Pégase à Entzheim • 03 88 79 79 79 www.itea-rh.fr

CONTACT **CCI**

Pôle Création, Cession, Transmission
03 88 75 25 94 • jeunesentreprises@strasbourg.cci.fr

© Jean-François Badias

© Dorothée Parent

Wolf Intérim, la flexibilité responsable

Créée il y a près de trente ans par René et Dominique Wolf, Wolf Intérim affiche aujourd'hui un chiffre d'affaires qui dépasse 9 millions d'€, en croissance depuis ces dernières années. Avec 16 collaborateurs répartis au sein de quatre agences - **Colmar** (siège), **Sélestat/67, Molsheim/67 et Strasbourg** –, l'entreprise propose des contrats multisectoriels et s'est dotée de deux départements supplémentaires spécialisés dans l'hôtellerie-restauration et la santé. Autant dire que la société est à l'écoute d'un marché en pleine mutation.
« Je dirais même qu'il est en plein changement et l'intérêt des entreprises pour l'intérim est important tant au niveau de la qualité des prestations sur mesure, parfois dans des délais très courts, qu'au niveau de la maîtrise du coût financier. L'intérim représente une solution contractuelle de souplesse nécessaire aux entreprises, mais également une flexibilité responsable à l'égard du salarié.

L'INTÉRIM, TREMPLIN POUR L'EMBAUCHE

Grâce à notre expertise, nous offrons des réponses efficaces aux entreprises, tout en sécurisant le parcours professionnel de nos salariés via des formations régulières. Celles-ci favorisent leur montée en compétences et confortent notre qualité de prestation et d'accompagnement auprès des clients. Les avantages proposés par notre fonds d'assurance formation du travail temporaire (FAF.TT) (aide au logement, location de véhicule, crédit, garde d'enfants, etc.) ou la mise en place d'une mutuelle complémentaire santé sont autant d'atouts subsidiaires pour le salarié. Enfin, l'intérim représente un véritable tremplin pour accéder au marché de l'emploi et peut-être décrocher un CDI », confie Jean-Noël Wolf, directeur commercial de Wolf Intérim.
Et de conclure : « Dans cette complexité socio-économique, nous avons un rôle important à jouer pour faire en sorte que les entreprises et les compétences se rencontrent. Répondre aux problématiques des entreprises, tout en offrant des emplois, est pour nous une très belle cause. »

Wolf Intérim • Agence Strasbourg • Jean-Noël Wolf 98, rue de Hochfelden à Strasbourg • 03 88 22 70 80 strasbourg@wolf-interim.com • www.wolf-interim.com
Wolf Intérim

© CCISAM

© Michel Caumes

TROIS QUESTIONS À GILBERT STIMPFLIN

PRÉSIDENT DE LA CCI SUD ALSACE MULHOUSE

On entend beaucoup parler de l'Orientoscope, de quoi s'agit-il exactement ?
L'Orientoscope est le fruit d'un partenariat entre la CCI Sud Alsace Mulhouse et l'AGEFA. En fait, c'est un outil de découverte des métiers dont le facteur différenciant est la présentation en direct et devant son public. Par exemple, quand un boulanger présente son métier, à l'Orientoscope, il le fait en préparant du pain devant les jeunes. Le mécanicien vient avec un moteur, l'armée avec un char, le commerçant avec ses produits et sa caisse enregistreuse...

Quel type d'évènements accueille l'Orientoscope ?
L'Orientoscope accueille essentiellement des manifestations de présentation des métiers, tous secteurs d'activités confondus. Par exemple, les domaines de la santé, de l'industrie, de la restauration, de la sécurité, de l'international, du commerce... Mais d'autres évènements sont organisés, comme le Forum de l'Apprentissage, la Semaine européenne pour l'emploi des personnes handicapées ou «Warum nicht!» (emploi transfrontalier)... En moyenne, ce sont 35 manifestations qui sont organisées chaque année et qui rassemblent près de 200 entreprises et 11 000 visiteurs.

Que se passe-t-il entre deux manifestations ?
L'Orientoscope offre au public un accueil permanent et des prestations d'accompagnement en entretien individuel avec un conseiller, mais aussi une base documentaire, des tests d'affinités professionnelles en ligne... L'Orientoscope est labellisé par le réseau « Cité des Métiers ». Une Cité des Métiers est un lieu multipartenarial, ouvert à tous les publics en recherche d'informations pour la construction de leur avenir professionnel, respectant des principes de libre accès, d'anonymat et de gratuité.

TD EXPRESS SERVICES À HÉSINGUE

DU STOCKAGE ET DE LA LOGISTIQUE POUR LES STARTUPS

© Émilie Jafrate

LES 49 PERSONNES DE TD EXPRESS SERVICES ONT REJOINT, IL Y A QUELQUES SEMAINES, LEURS NOUVEAUX LOCAUX. L'ENTREPRISE A SU SE RELEVER DE L'INCENDIE QUI AVAIT DÉTRUIT SON ENTREPÔT EN 2014. TD EXPRESS SERVICES S'EST AUJOURD'HUI AGRANDIE ET, CERISE SUR LE GÂTEAU, PROPOSE DE NOUVEAUX SERVICES.

Près de 1 600 dossiers de douane sont traités chaque jour à **Hésingue** par TD Express Services. Créée il y a 12 ans par Guy Baschung, 80 % de son chiffre d'affaires concerne les formalités de douane. Des marchandises de toute l'Europe arrivent jusqu'à ses entrepôts basés à Hésingue avant de transiter par la Suisse.

2 500 m² de stockage et 1 000 m² de bureaux

Mais lorsqu'il a fallu reconstruire, après l'incendie qui a touché l'entrepôt en 2014, la surface a été revue à la hausse. TD Express Services, c'est désormais un lieu de stockage de près de 2 500 m².
2 500 m² de nouveaux locaux qui ont donné des idées au gérant de l'entreprise. Guy Baschung a décidé de développer un nouveau métier, celui du stockage et du commissionnement. « Notre métier premier nous permet de nous trouver au cœur d'un réseau de transport, explique le gérant. La commande passée, les marchandises peuvent partir le jour même jusqu'à 17 h 30. Il n'y a pas ici de coûts de collecte. Les entrepreneurs payent en fonction de ce qu'ils stockent et expédient. »

Une trentaine de références déjà

Un bel outil que Guy Baschung cherche à faire connaître. Une trentaine de références sont pour l'heure stockées à Hésingue. « Nous destinons cet espace aux startups ainsi qu'aux entreprises qui se lancent dans le B to C, glisse-t-il. Elles, ont juste à s'inquiéter de prendre leurs commandes. Mettre des produits dans un colis, ce n'est pas leur métier, c'est le nôtre. Elles, peuvent se concentrer sur la commercialisation, nous sur la logistique. »
Gage de qualité, l'entreprise connaît un très faible turnover. Dix personnes ont d'ailleurs été embauchées ces dix derniers mois. **ÉMILIE JAFRATE**

TD Express Services
8, rue des Champs - Zone Industrielle à Hésingue • 03 89 89 72 40
www.tdexpress.eu/fr

© Émilie Jafrate

FONDIS À VIEUX-THANN

L'INNOVATION POUR ADN

FONDIS EST UNE MANUFACTURE DE POÊLES ET CHEMINÉES REPRISE PAR GABY-YVES BALD ET SON ÉPOUSE EN 2003. FACE À UN MARCHÉ COMPLIQUÉ, LE COUPLE N'A CESSÉ D'INNOVER. ILS VIENNENT DE CRÉER LEUR MARQUE DÉDIÉE AUX CLIMATISEURS, WINE MASTER.

La gamme de produits ne cesse de s'étoffer. Des produits toujours plus innovants pour faire la différence dans un marché compliqué. Des produits qui allient design, technologie et respect de l'environnement. Fondis appartient aujourd'hui aux entreprises d'excellence distinguées par la marque Alsace.
Fondée en 1978, par un ingénieur, Robert Richard, Fondis commence par la distribution de produits en fonte. Rapidement se développe le marché du chauffage au bois. L'entreprise prend le virage, mais ce secteur connaît une crise sans précédent. Elle développe alors une gamme de climatiseurs pour cave à vin et en devient le leader mondial.

« Depuis la reprise, nous avons gagné 37 % de parts de marché »

En 2003, Gaby-Yves Bald et son épouse, Raymonde, rachètent l'entreprise. Si le marché est soumis à d'énormes variations, Fondis continue de progresser. « Depuis la reprise, nous avons gagné 37 % de parts de marché alors que ce même marché est en déprime, souligne Gaby-Yves Bald. Notre ADN, c'est l'innovation. »
Flamme d'or cheminée écologique en 2015, Trophée régional de l'innovation INPI en 2013… Preuve de sa compétitivité, Fondis rafle les prix.

La marque Wine Master mondialement connue

L'entreprise vient même de lancer sa marque Wine Master. « Cette société a été créée spécialement pour les climatiseurs, explique le président de l'entreprise. Il fallait afficher de la lisibilité. »
Aujourd'hui, 90 % de sa production est destinée au marché français, 10 % à l'export. Fondis ne compte pas se reposer sur ses lauriers. « Nous arriverons encore à sortir notre épingle du jeu », lâche en souriant le directeur. Mais il y a des secrets qu'il ne peut, pour l'heure, dévoiler. **É.J.**

Fondis • 18, rue Guy de Place - Zone Industrielle à Vieux-Thann • 03 89 37 75 10 • http://fondis.com/
Fondis

LE GRANIT À HÉSINGUE

La pierre dans tous ses états

Véronique Vogel et son frère, Claude Glassgall, sont tombés dans la pierre quand ils étaient petits... Ils reprennent l'entreprise familiale en 1987. Si la maison s'était fait la spécialité de la pierre funéraire, la nouvelle génération, elle, sublime la salle de bains.
À leur arrivée, Véronique Vogel et Claude Glassgall ont relevé plusieurs paris. Celui d'abord, il y a près de dix ans, de créer un showroom de 400 m², afin de dévoiler leur savoir-faire au grand public. Celui ensuite d'investir dans des machines numériques qui leur permettent de produire sur place. « Il fallait qu'on casse l'image du monument funéraire. Nos ancêtres ont fait perdurer une image de marque, il suffisait pour nous de la modeler différemment. Le granit sert aux monuments funéraires, mais pas que ! »

Salles de bains clés en main

Il y a quatre ans, le duo développe le secteur de la salle de bains. « Nous travaillons essentiellement dans la rénovation, expliquent-ils. Mais grâce à nos partenaires, nous sommes aussi capables de réaliser une salle de bains clés en main. » Toujours à l'affût des dernières tendances, ils réalisent des receveurs de douche à l'italienne, sur mesure. Dernière nouveauté, de grandes dalles fines de céramique qui permettent d'éliminer 80 % des joints de douche. Pousser la porte de cette marbrerie, c'est aussi faire un tour du monde avec des pierres qui viennent des cinq continents. **É.J.**

Le Granit • 81, rue de Saint-Louis à Hésingue
03 89 69 16 39 • contact@legranit.fr
www.legranit.fr • Le Granit

© Émilie Jafrate

PHÉNIX SÉCURITÉ À MULHOUSE

IMBATTABLE DANS LE 68

FONDÉ EN 2003, PHÉNIX SÉCURITÉ A COMMENCÉ PAR SE FAIRE UNE PLACE DANS L'ÉVÉNEMENTIEL. L'ENTREPRISE EST AUJOURD'HUI SPÉCIALISÉE DANS LE GARDIENNAGE ET LA SÉCURITÉ INCENDIE. ELLE FÊTE AUSSI LES DIX ANS DE LA CRÉATION DE SON CENTRE DE FORMATION.

© Émilie Jafrate

« Treize ans… Il paraît que ça porte bonheur », lâche tout sourire Daniel Bader, le gérant de Phénix Sécurité. Aujourd'hui, Phénix Sécurité est imbattable sur le 68. En 2003, l'entreprise commence par assurer la sécurité dans le cadre d'événements. « Nous avons continué dans le statique avec une spécialité dans l'incendie », ajoute Daniel Bader. L'année dernière, l'entreprise a quasiment atteint les 100 personnes à équivalent temps complet. Une centaine d'agents et sept véhicules en service 24 heures/24, 7 J/7. Elle ne subit pas de turnover, malgré un secteur très concurrentiel. « Tout ce qui est événementiel fait augmenter les effectifs, souligne le responsable. Pendant la Nuit des Mystères, à Mulhouse, nous avions 20 agents en simultané sur site en plus de l'effectif classique. »

La Nuit des Mystères, les 50 ans d'Emerson…

Récemment aussi, l'entreprise mulhousienne a assuré la sécurité à l'occasion des 50 ans d'Emerson. Un client de longue date. L'autre force de la société, en plus d'être idéalement placée, c'est sa réactivité. « Des demandes pour le lendemain nous arrivent fréquemment, glisse Daniel Bader. Nous y répondons favorablement dans 99 % des cas, malgré les contraintes règlementaires. »

« On forme nos propres concurrents »

Tout son personnel est hautement qualifié. Il y a dix ans, Phénix Sécurité a d'ailleurs ouvert son propre centre de formation. « On forme nos propres concurrents, s'amuse le gérant. Cela nous permet aussi de nous créer un vivier de CV déjà triés. » Si leur palette d'activités est large, ils ont également développé un service mobile d'intervention sur alarme et songent aujourd'hui à revenir à plus d'événementiel encore. « Nous sommes un petit parmi les grands et un grand parmi les petits », résume le gérant. Un secteur d'activité qui, d'ailleurs, ne connaît pas la crise. **É.J.**

Phénix Sécurité • 34, rue de Froeningen à Mulhouse
03 89 42 72 37 • www.phenixsecurite.com

ELECTRO CONCEPT ENERGIE À RIXHEIM

L'autoconsommation en marche

Malgré la grave crise qu'a connue le secteur du photovoltaïque, Electro Concept Energie est toujours debout. De nouvelles perspectives s'offrent d'ailleurs à l'entreprise **rixheimoise**, grâce à l'autoconsommation.
Jusque-là, la filière touchait le secteur agricole dans 95 à 98 % des cas. Cette même filière, aujourd'hui, se métamorphose. En effet, la nouveauté, c'est l'autoconsommation. Une des premières réalisations gérée par Electro Concept Energie, sur ce principe-là, c'est celui de Sylstor, juste à côté de ses locaux. 120 m² de photovoltaïque installés (15 kWc) répondaient au besoin de l'entreprise d'une surface de 3 400 m². « Cela suffisait par rapport à leur consommation d'énergie », explique Pascal Tran, directeur commercial.

20 à 25 % de moins sur la facture d'électricité annuelle

L'autre projet est celui du Super U de Wittelsheim. 1 800 m² (268 kWc) de panneaux installés sur leur parking. « Une des premières et plus grosse centrale en autoconsommation, souligne Philippe Soret, le directeur technique. Un tiers de ce projet a été cofinancé par l'ADEME et la Région Alsace. » Avec ce système-là, c'est une économie d'environ 30 000 €/an que réalise le Super U, sur une facture annuelle d'environ 140 000 €.
Depuis la création de l'entreprise, en 2004, Electro Concept Energie a installé pas moins de 120 000 m² de panneaux photovoltaïques dans la région. **É.J.**

Electro Concept Energie • 120, rue de l'Ile-Napoléon à Rixheim • 03 89 57 42 61
www.electro-concept.net
Electro Concept Energie

© Émilie Jafrate

WEHR À LUTTERBACH

100 % CONNECTÉS

© Émilie Jafrate

FACE À UN MARCHÉ DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIEL, WEHR NE CESSE D'INNOVER. NOUVEAUTÉ 2016, LA E-FENÊTRE. DES FENÊTRES CONNECTÉES, PILOTABLES À DISTANCE, POUR ASSURER TOUJOURS PLUS DE SÉCURITÉ.

Il leur a fallu deux ans pour la mettre au point et commercialiser leur e-fenêtre. « Les problématiques que nous avons eues à résoudre, c'était d'abord le parasitage entre les ondes de l'alarme et les parties métalliques, explique Olivier Bauer, directeur général de WEHR. Il a fallu retravailler la physionomie et l'antenne du capteur, sans oublier le travail sur les menuiseries, pour qu'il n'y ait qu'un seul et unique capteur polyvalent. Idem avec la condensation, qui n'est pas copine avec l'électronique… »

La réponse aux attentes

Résultat : une fenêtre avec alarme intégrée et, le petit truc en plus, des capteurs qui ne se voient pas. « Nous l'avons réalisée spécialement avec Somfy, leader mondial des systèmes d'alarme, souligne Olivier Bauer. Si une infraction est commise, alors on peut commander à distance la fermeture de l'ensemble des volets de la maison, par exemple. »
Un nouveau produit qui répond à un besoin bien spécifique. « Les effractions se font par les ouvertures. Nous avions de plus en plus de questionnements de la part de nos clients concernant le volet sécurité.»

Réalité augmentée

WEHR n'en oublie pas pour autant de travailler les performances thermiques et énergétiques de ses produits, avec la sortie d'une nouvelle gamme plus performante encore.
Connecté aussi au quotidien grâce à la réalité augmentée, aujourd'hui, le client peut voir en temps réel comment s'intègre le produit à son environnement. « Les gens ont du mal à visualiser. La 3D leur permet, par exemple, de voir comment fonctionne leur porte.»
La digitalisation fait désormais partie de leur quotidien. WEHR, c'est sûr, n'a pas loupé le coche. **É.J.**

WEHR • 7, rue de la Savonnerie à Lutterbach
03 89 50 71 71 • www.fenetre-wehr.com
Fenêtres WEHR

PEINTURE BACH À RIXHEIM

L'atout féminin

Son brevet de maîtrise en poche, Laurence Machado Bach reprend l'entreprise familiale en 2007. Si elle a dû redoubler d'efforts pour s'imposer dans ce monde d'hommes, elle a su s'y faire une place et, cerise sur le gâteau, y apporter sa propre touche. Artiste dans l'âme, elle change radicalement de cap à l'âge de 25 ans. Après un bac scientifique et des études de pharmacie, elle revient à sa passion première. « Je n'étais pas destinée à la peinture, glisse-t-elle. J'ai dû forcer ma place. » Et elle a aussi dû forcer la main à ses parents. « Même après avoir obtenu mon brevet de maîtrise et avoir terminé major de promotion, ils se montraient encore inquiets », s'amuse-t-elle.

Délicatesse, conseil et décoration

Ce métier si difficile, elle a su l'adapter à ses compétences. La touche Laurence Machado Bach, c'est de la délicatesse, du conseil et beaucoup de décoration. Aujourd'hui d'ailleurs, l'entreprise partage la moitié de son temps au travail de façade et l'autre moitié aux intérieurs.
Adam, son fils, entrera en septembre en apprentissage aux côtés de sa maman. « J'espère que lui aussi parviendra à apporter sa patte à l'entreprise », confie-t-elle. **É.J.**

© DR

Peinture Bach • 161, rue de l'Ile Napoléon à Rixheim
03 89 48 44 22 • www.peinture-bach.fr

STARTUP WEEKEND MULHOUSE

UN WEEK-END POUR INNOVER

L'ÉDITION 2016, LA TROISIÈME À MULHOUSE, DU STARTUP WEEKEND A VU NAÎTRE NEUF PROJETS ET QUATRE LAURÉATS LES 22, 23 ET 24 AVRIL DERNIERS, APRÈS 54 HEURES DE TRAVAIL INTENSE.

© Technopole Mulhouse

Un Startup Weekend, expérience entrepreneuriale unique, faite de rencontres et permettant de participer à l'élaboration d'un projet ou de son projet, est ouvert à toute personne ayant une idée ou souhaitant collaborer sur un projet innovant et motivant.
Startup Weekend est un mouvement mondial d'entrepreneurs actifs et confirmés qui transmet les bases de la création de startups et du lancement de projets. C'est la plus grande communauté d'entrepreneurs, comptant plusieurs centaines d'évènements dans autant de villes du monde.
Tous les événements Startup Weekend suivent le même principe : chacun présente son idée et les équipes se forment autour des idées élues par les participants. A l'issue du weekend, les équipes présentent leur projet devant un jury d'experts et d'entrepreneurs qui votera pour les projets les plus prometteurs.
Les lauréats remporteront de quoi faciliter la validation et la création de leur projet. O.D

Les Lauréats

• 1er prix, prix spécial UHA et prix du public : Teewii
Porteur projet : Lionel Sadoun
lionel.sadoun@gmail.com / 06 63 11 14 36
Teewii offre son expertise du milieu étudiant pour donner aux entreprises un accès privilégié à cette cible

• 2ème prix : FoodLuck
Porteurs projet : Kilian Fuchs
kilianfuchs68@hotmail.fr / 07 88 75 92 95
et Kaori Maria Catalina
kaori.riveros@skema.edu / 06 86 79 60 74
FoodLuck est une plate-forme de commerce équitable permettant la mise en relation de commerçants ayant des produits arrivant à péremption avec des consommateurs.

• 3ème prix : On s'en Occupe
Porteur projet : Gilles Bezard
tgb-alsace@wanadoo.fr / 06 66 20 20 39
Dénommé aussi conciergerie d'entreprise, ce service prend en charge la gestion des taches chronophages pour les salariés ou abonnés.

• Prix spécial Orange : WoufWouf Miaou
Porteur projet : Pascal Benda
pascal.benda@msn.com / 06 30 54 77 32
L'application WoufWouf Miaou permet, avec une simple photo, de géolocaliser un animal perdu.

APPRENTISSAGE

Mulhouse brille au concours des Dirigeants Commerciaux de France

Cette année encore, les apprentis en BTS « Management des Unités Commerciales » (bac +2) et en Titre « Responsable Manager de la Distribution » (bac +3) ont participé au Concours National de la Commercialisation, organisé dans toute la France par l'association des Dirigeants Commerciaux de France. L'épreuve, une étude de cas proposée par les enseignes de distribution « Intermarché », portait cette année sur la création de solutions marketing en lien avec la digitalisation des réseaux de distribution et sur le positionnement spécifique d'Intermarché, Producteur-commerçant.

© CCI Sud Alsace Mulhouse

Plusieurs apprentis du CFA de la CCI Alsace - antenne de Mulhouse - ont brillé par les très bons résultats obtenus à l'étude de cas, mais c'est Clara Ernewein qui s'est distinguée en obtenant le deuxième prix du concours. Clara est apprentie chez Orange depuis deux ans et prépare son BTS Management des Unités Commerciales. O.D.

CFA de la CCI Alsace - site de Mulhouse
15, rue des Frères Lumière à Mulhouse
03 89 33 35 33 • cfa@mulhouse.cci.fr
www.cfa-cci-alsace.eu

© DR

PORTRAIT DIPLÔMÉ EDM
FORMATION ÉCOLE DES MANAGERS SÉBASTIEN RÉMY, MARUMOT COMPOSIT

« La formation qu'il fallait »
Reprendre la société familiale… très peu pour lui. Sébastien Rémy a tout fait pour passer entre les mailles du filet. Et puis, en 2013, il entre à l'École des Managers. C'est le déclic. Deux ans de formation plus tard, il se sent prêt et armé pour la reprise. De ces deux années, il s'en souviendra longtemps encore. Sébastien Rémy a vécu à un rythme effréné. « Je roulais tout le temps, se souvient ce dernier. Je revenais à 3h du matin et je filais en formation à 7h, un jour par semaine. » Il est entré dans l'entreprise familiale en 2001. Marumot Composit, à Uffholtz, s'est fait de la fabrication de cuves en polyester une spécialité et livre dans un rayon de 700 km.

« Je suis parti de zéro »
Lorsqu'il rejoint la société, Sébastien Rémy commence tout en bas de l'échelle. De l'atelier polyester, il bascule en soudure, puis en assemblage, avant d'embrayer sept ans sur les chantiers. Et puis commence à se poser la question de la reprise. Prendre la succession, jusque-là, n'avait jamais fait partie de ses plans. « Mais mon père l'a joué fine, s'amuse-t-il. Il a toujours œuvré pour me faire évoluer en interne. À 18 ans, il m'a payé le permis poids lourd. Et j'ai accroché. Et puis du jour au lendemain, j'ai accepté l'idée. À condition d'avoir une formation.»

Réorganisation
Il intègre alors l'EDM, ce qui lui permet de maîtriser toute la partie gestion d'entreprise. «Je ne savais pas lire un bilan, se souvient-il. Je suis parti de zéro. C'était la formation dont j'avais besoin au bon moment.»
Et sitôt sorti de sa journée, Sébastien Rémy mettait en pratique ce qu'il avait appris à l'EDM. « J'étais toujours salarié, mais j'avais en tête le portefeuille clients, précise-t-il. La première chose que j'ai faite a été d'améliorer les conditions de travail, ce qui a créé une nouvelle dynamique au sein de l'entreprise. J'ai réalisé des fiches de poste qui m'ont permis d'assurer le recrutement. »
Aujourd'hui, Sébastien Rémy songe à déployer le secteur recherche et développement. **É.J.**

Marumo Composit • 21, rue de la Scierie
Uffholtz à Cernay • 03 89 75 82 86
contact@marumo-composit.com
www.marumo-composit.com

École des Managers d'Alsace
edm-alsace@newel.net • www.reseau-edm.com

LE RELAIS DES VIGNES À KINGERSHEIM

L'ATOUT JEUNESSE

© DR

DANIEL KASTLER ET NICOLAS WIDSGOWSKI REPRENNENT LE RELAIS DES VIGNES EN 2014. UNE ENSEIGNE QUI SOUFFLE CETTE ANNÉE SA 31ÈME BOUGIE, MAIS QU'ILS ONT POURTANT SU FAÇONNER À LEUR IMAGE.

D'employés, ils sont passés à patrons. Août 2014, Daniel Kastler et Nicolas Widsgowski décident de reprendre le Relais des Vignes. Une maison que cherchait à vendre l'ancien propriétaire depuis trois années déjà. « Je ne voulais pas me lancer seul, glisse Daniel. Et puis je savais comment Nicolas travaillait. » Le binôme se forme donc tout naturellement.

Plus de 3 500 références

Leur point commun? La passion. « Le vin est un témoin du temps. C'est une belle poésie du langage, confie Daniel. Nous sommes un peu des paysans, puisque nous faisons le lien entre la terre et les hommes. » Daniel et Nicolas sont complémentaires, par leur âge et leur parcours. Le premier, après un BTS dans le commerce, exerce pendant de nombreuses années en tant que chef de rayon liquide dans la grande distribution. Il complète ses connaissances aux côtés de l'ancien propriétaire, M. Thomann. Le second est maître brasseur de métier et titulaire de plusieurs diplômes de dégustation. Il a d'ailleurs roulé sa bosse à l'étranger, afin d'approfondir ses savoir-faire.

Reconnue dans la région, la maison avait déjà sa clientèle de base. Le duo a su la rajeunir par ses produits. Plus de 3 500 références occupent désormais les 400 m² de surface.

Une application mobile en septembre

« Nous cherchons à proposer des références que l'on ne trouve pas partout », souligne Nicolas. Le Relais des Vignes dévoile, entre autres, deux domaines prestigieux, Dugat et Jean-Louis Chave. « Nous sommes deux en Alsace et cinq en France seulement à en vendre », lâche Daniel. Preuve qu'un vent de fraîcheur souffle sur l'enseigne, une application mobile sera officiellement lancée d'ici septembre, avec, au menu, un mini catalogue, des promotions, des informations exclusives et un agenda des dégustations. À terme, le binôme aimerait expédier et livrer ses produits. **É.J.**

Relais des vignes • 40, rue de Guebwiller à Kingersheim Strueth • 03 89 50 04 44 www.relais-des-vignes.fr

EXPOSER SUR UN SALON

LA PRÉPARATION GAGNANTE

SE FAIRE CONNAÎTRE, TROUVER DES PROSPECTS, RENCONTRER SES CLIENTS ET PARTENAIRES DANS UN CADRE DÉTENDU, AUTANT DE BONNES RAISONS QUI MOTIVENT UNE PARTICIPATION À UN SALON PROFESSIONNEL. BIEN LE CHOISIR, LE PRÉPARER À L'AVANCE ET GÉRER L'APRÈS-SALON CONDITIONNENT LE SUCCÈS DE L'OPÉRATION.

FOCUS RÉALISÉ PAR FRANÇOISE HERRMANN

5,8 milliards d'€ /an

Les retombées des salons en France (Médiamétrie, ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, 2015)

21 millions d'entrées

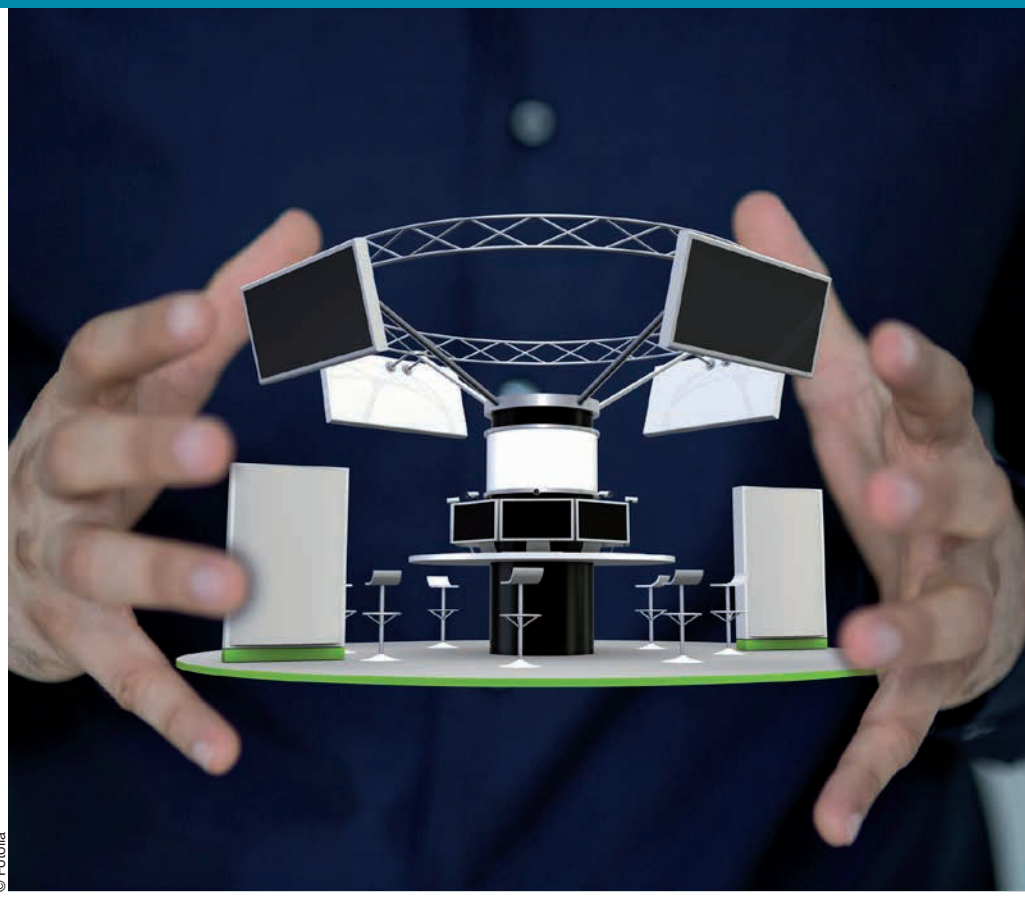
Dont 710 000 étrangers (Médiamétrie, ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, 2015)

FOCUS

EXPOSER SUR UN SALON

LA PRÉPARATION GAGNANTE

Avant de vous inscrire à un salon professionnel, il est important de bien le cibler. Posez-vous les bonnes questions : quel profil de visiteurs voulez-vous rencontrer ? Dans quel(s) domaine(s) d'activité ? De quel(s) secteur(s) géographique(s) ? Référez-vous aux informations fournies par les organisateurs, ensuite prenez conseil auprès de votre CCI. Pourquoi ne pas vous rendre sur place en tant que visiteur ? Une fois votre choix arrêté (au minimum un an à l'avance), établissez un rétroplanning avec les différentes étapes de votre participation.



© Fotolia

UN AN AVANT : UN SALON EN PHASE AVEC VOS OBJECTIFS

1 Définissez vos objectifs et les produits et services que vous souhaitez exposer. Les moyens à mettre en œuvre en découleront : type de stand, supports de communication, goodies, présence de personnel, logistique, etc. N'oubliez pas que le salon n'est qu'un maillon d'une chaîne de stratégie commerciale. Attention à bien choisir vos dates, en tenant compte de l'éventuelle saisonnalité liée à certains métiers (alimentaire, recrutement…), de la dimension nationale ou internationale du salon.

CONSEIL + : Renseignez-vous auprès des organisateurs, vérifiez leur plan média, consultez leur site internet (en principe, vous y trouverez des statistiques sur la typologie du visitorat...) avant d'établir votre rétroplanning.

SIX MOIS AVANT : LA RÉSERVATION DU STAND ET DE L'HÉBERGEMENT

2 Inscrivez-vous le plus tôt possible pour obtenir le bon emplacement. En général, les organisateurs ouvrent les inscriptions un an à l'avance, voire plus pour les salons bisannuels.

UTILISEZ GOOGLE SKETCHUP POUR MODÉLISER VOTRE STAND EN 3D

Vous pourrez également placer tables, chaises, plantes, etc. grâce à cette banque d'images de Google. L'outil est simple et accessible en téléchargement gratuit sur www.sketchup.com.

Déterminez la superficie optimale pour bien présenter vos produits, stocker du matériel et accueillir vos visiteurs dans un espace convivial. Étudiez les éventuelles synergies avec les stands voisins. La concurrence n'est pas forcément un handicap.

CONSEIL + : Attention à vérifier qu'il n'existe pas de projet de stand collectif (pavillon régional ou national proposé par les CCI) qui vous permettrait de profiter d'avantages (stand clés en main, communication commune, etc.). Vous pouvez également vous associer à une entreprise dont l'activité sera complémentaire à la vôtre.

3 Réservez transport et chambres d'hôtel. Les hôtels situés à proximité des centres d'exposition ont souvent du mal à répondre à l'afflux de réservations lors de salons importants ou concomitants à des événements culturels, par exemple. En réservant le plus tôt possible, vous éviterez de perdre votre temps et votre énergie dans les transports.

QUATRE MOIS AVANT : L'OPTIMISATION DU STAND

4 Définissez l'aménagement du stand avec l'organisateur et/ou avec un concepteur de stands ou une agence de

CE QUE VOUS PROPOSE LA CCI :

▸ DU CONSEIL ET DE L'ACCOMPAGNEMENT

Quels salons existent dans mon secteur d'activité, quels critères de choix dois-je prendre en compte, comment communiquer, quel budget prévoir, comment optimiser l'accueil de mon client, comment mesurer la rentabilité du salon ? Les services de la CCI vous proposent des outils, des méthodes et des conseils appropriés.

▸ SESSIONS D'INFORMATION : COMMENT OPTIMISER SA PARTICIPATION À UN SALON PROFESSIONNEL ?

CONTACT CCI Direction Appui Industrie • Jacques Meyer • 03 88 76 42 41 • j.meyer@alsace.cci.fr

▸ ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ EXPORT :

CONTACT CCI Direction Export • Maud Spitz • 03 88 76 42 39 • m.spitz@alsace.cci.fr

Comment trouver votre salon ?
▸ Les foires et salons régionaux
www.alsace.cci.fr

▸ Le programme régional export
www.alsace-export.com

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

communication spécialisée. Pensez à leur donner un cahier des charges qui réunira vos desiderata : type de stand, éléments de branchement, cloisons, éclairage, mobilier, matériel à stocker, services vestiaire et boissons, etc.

CONSEIL + : Optimisez votre espace en mettant les produits en mouvement, en proposant des démonstrations. Travaillez les visuels, utilisez la lumière, la couleur, les plantes. Enfin, privilégiez un stand ouvert pour que les visiteurs aient envie d'y entrer.

TROIS MOIS AVANT : L'INFORMATION ET LA DOCUMENTATION

5 Une fois votre dossier technique complété, passez commande des invitations, badges exposants, stickers, flyers… Ensuite, informez vos clients et prospects de votre participation au salon - mention sur vos site internet, courriers (ou courriels) -. Envoyez les invitations fournies par l'organisateur en y ajoutant le numéro de votre stand. Veillez à finaliser les documents destinés à faire connaître vos produits ou services : brochures, vidéos, objets publicitaires, animations…

CONSEIL + : Vous pouvez modifier votre messagerie vocale en indiquant votre prochaine participation au salon, faites une check-list du petit matériel à prévoir : cartes de visite, adhésif double face, agrafeuse, petite pharmacie...

DEUX MOIS AVANT : LES INVITATIONS NOMINATIVES

6 Envoyez des invitations personnalisées à vos clients et prospects, confirmez le transport de votre matériel sur le site de l'exposition et vérifiez vos assurances. Réunissez vos équipes et prévoyez un planning de permanences pour l'accueil des visiteurs.

CONSEIL + : Communiquer en amont vous permet de capter 45 % de visiteurs en plus (source Deloitte & Touche). Privilégiez l'invitation nominative : 70 % des visiteurs décident de se déplacer suite à une invitation personnelle. Un tiers des visiteurs de salons ont reçu une invitation gratuite.

QUELQUES JOURS AVANT… ET PENDANT LE SALON : L'ACCUEIL ET L'OPTIMISATION DU TRAFIC

7 Relancez vos prospects et, la veille de l'ouverture, vérifiez que le stand soit bien conforme à vos attentes.

>> *Suite page 30*

SALONS PROFESSIONNELS INTERNATIONAUX

UNE STRATÉGIE MARKETING ADAPTÉE À CHAQUE ENTREPRISE

© CCIRA

Exposer à l'étranger nécessite avant tout une bonne connaissance du marché cible. Il est également important de disposer d'un certain nombre de données techniques et juridiques. Quelles démarches effectuer en matière de transports, de douanes, de visa... ? Les pratiques sont différentes selon les produits et en fonction des pays. Pour aider les entreprises à optimiser leur participation, CCI Alsace Export propose un atelier d'information personnalisé, adapté aux objectifs de l'entreprise, à ses besoins organisationnels, jusqu'à la participation proprement dite et à l'après-salon. Avez-vous pensé à vous renseigner sur les codes interculturels du pays ? À titre d'exemple, négliger la lecture d'une carte de visite en Asie est considéré comme un manque de respect. Si elles vous paraissent flashy, certaines couleurs seront à éviter dans certains pays, liées à des croyances à ne pas froisser. Vous souhaitez servir de l'alcool sur un stand aux États-Unis ? Embauchez un « bartender » ou ayez un distributeur habilité... D'une durée de trois heures, cet atelier vous permettra d'optimiser votre communication. Une check-list et un rétroplanning sont fournis en fin de séance.

CONTACT CCI

Direction Export • Maud Spitz • 03 88 76 42 39
m.spitz@alsace.cci.fr

PARTICIPER AUX SALONS ALLEMANDS

ANTICIPATION ET PROACTIVITÉ

Les Allemands considèrent les salons comme le premier moyen de communication, ils sont d'ailleurs leaders sur le marché mondial de l'organisation de salons internationaux : « Le salon est le seul endroit où l'on retrouve des prospects, des clients, des concurrents et des acteurs de l'innovation », confirme Claudia Scanvic, conseillère spécialiste de l'Allemagne. « Veillez à bien anticiper votre participation et à réserver votre chambre bien en amont. Les Allemands effectuent la réservation d'une année à l'autre. » À l'instar de Norbert Jacoby, dircteur des opérations chez RM System, société spécialisée dans la sous-traitance ferroviaire, facilitez-vous la vie en faisant appel aux CCI. Exposant fidèle de l'espace collectif Alsace au salon InnoTrans de Berlin - il y participera pour la troisième fois cette année -, il apprécie « de profiter de l'effet réseaux et du groupement d'entreprises que les services de la CCI mettent sur pied ». Ce qui différencie la prestation proposée par les organisateurs allemands en Allemagne ? « Une organisation beaucoup plus au carré qu'en France. »

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

RM System • Rue du cerf à Uberach • 03 88 05 45 80
www.rmsystem.fr

CONTACT CCI

Direction Export • Claudia Scanvic • 03 88 76 42 25
c.scanvic@alsace.cci.fr

Le jour J, concentrez-vous sur l'accueil des clients. Veillez à détecter leurs besoins, à garder trace de leur passage en enregistrant leurs coordonnées. Un salon peut également être l'occasion de proposer un moment de convivialité sur le stand. Les organisateurs programment en général des animations, conférences, conventions ou remises de trophées. En prenant part à ces animations, vous bénéficierez d'une visibilité supplémentaire.

CONSEIL+ : Réservez-vous un moment pour découvrir les autres stands, chercher l'étonnant... Participer à un salon est une occasion de veiller sur la concurrence.

L'APRÈS-SALON

8 Sachez que plus de 80 % du chiffre d'affaires des entreprises exposant sur les salons professionnels est réalisé après la manifestation. Le plus urgent est de suivre les contacts et de donner la priorité aux offres de prix, au traitement des visites. Un débriefing avec vos collaborateurs vous permettra d'établir un bilan du salon et déterminera votre participation à une prochaine édition.

CONSEIL + : Si vous avez pris des photos, profitez-en pour communiquer sur les réseaux sociaux.

« MAIS OÙ EST CHARLINE ? »
LA MASCOTTE DES ENTREPRISES SUR LES STANDS COLLECTIFS SALONS ORGANISÉS PAR LA CCI EST AUSSI SUR FACEBOOK.

VENEZ REJOINDRE CHARLINE ET DÉCOUVREZ LA PAGE FACEBOOK «MAIS OÙ EST CHARLINE ?»

© DR

Investir dans la durée sur un salon

« Il était essentiel pour la société les « Volailles Bruno Siebert » d'être présente pour la troisième édition consécutive sur l'espace collectif Alsace du salon Anuga de Cologne. » Telle est l'analyse de Lucie Siebert, directrice marketing et export de l'entreprise qui a décidé d'investir de manière récurrente sur ce salon depuis 2011.
En effet, l'Anuga est le plus grand salon agroalimentaire à l'échelle internationale. Son intérêt pour l'entreprise familiale est double : « Ce salon bénéficie d'une localisation idéale au centre de l'Europe, zone géographique à fort potentiel de développement, et attire toute la planète d'acheteurs. » De plus, « l'appui de CCI Alsace Export en matière d'accompagnement, sans compter le soutien financier de la Région nous permettent de gagner du temps et de fait, de nous centrer encore davantage sur du développement commercial et de la prospection ». La démarche adoptée par les Volailles Bruno Siebert vise non seulement à investir dans la durée sur un salon à l'international afin d'y être reconnue par ses clients fidèles, mais aussi à nouer des relations avec de nouveaux partenaires commerciaux.
L'entreprise Volailles Bruno Siebert emploie 260 salariés et réalise près de 23 % de son chiffre d'affaires à l'export, dont 17 % en Allemagne, où elle pense avoir encore du potentiel de croissance. Prochaine étape, le salon Anuga 2017, du 7 au 11 octobre.

Bruno Siebert S.A. • 1, rue Erlen à Ergersheim
03 88 47 94 64 • contact@volailles-siebert.com
www.volailles-siebert.com

CONTACT **CCI**

Direction Export • Alexandrine Martinat • 03 88 76 42 36
a.martinat@alsace.cci.fr

Bien s'informer avant de se lancer

Pour Michel Walch, le directeur de la Société Alsacienne de Compensateurs de Dilatation - SACO **(Bitschwiller lès Thann /68)**, sa participation au salon SEPEM Industries en mai dernier était une première. « Jusque-là, nous nous limitions à un site internet et à une présence publicitaire via Google. Nous avons choisi le SEPEM pour sa proximité. Au-delà des contacts que nous avons eus avec nos clients, nous avons pu tester un nouveau concept que nous développons en matière d'ingénierie », explique le dirigeant de cette PME de cinq personnes créée en 1984. « La participation à la réunion d'information de la CCI, relativement complète, nous avait permis de bien organiser notre préparation, ajoute-t-il. Le rétroplanning a été primordial. Jacques Meyer, responsable des salons professionnels France, avait mis l'accent sur l'importance des outils de communication liés au salon ; cela nous a obligé à adapter nos supports. Ensuite, nous avons été très bien accompagnés par les organisateurs qui nous ont mis à disposition des fichiers, du mobilier, etc. »

SACO • 9, rue de l'industrie à Bitschwiller lès Thann
03 89 37 20 20 • www.saco.fr

CONTACT **CCI**

Direction Appui Industrie • Jacques Meyer
03 88 76 42 41 • j.meyer@alsace.cci.fr

« Avoir un pied sur son stand et un pied dans l'allée » : l'importance de bien se mettre en avant

Si son entreprise avait déjà participé à des salons, Laurianne Lidolf était sur le point d'organiser sa première présence sur un stand lors des journées professionnelles de la construction proposées par la CAPEB, en avril 2016. En contact avec les services de la CCI, elle a participé à la demi-journée d'information : « Comment optimiser sa participation à un salon ? ». Ses attentes étaient surtout liées à la mise en avant de l'entreprise sur le stand, au choix de l'emplacement et à la pertinence de la communication à instaurer avec les clients. COPROTEC est un organisme de formation spécialisé dans le domaine des énergies et accompagne les entreprises notamment à travers une assistance technique.
« Nous nous sommes inscrits dans un objectif de notoriété. Pour rencontrer des clients et nouer de nouveaux contacts », observe-t-elle. Sa participation à la session d'information lui a permis de mettre en pratique les conseils de Jacques Meyer : « Pour accrocher les clients, il faut avoir un pied sur le stand et un pied dans l'allée, rester accueillant et souriant. » Ce qu'elle considère comme essentiel ? Le suivi après-salon : « Il ne suffit pas de prendre des contacts, il faut les relancer dans la foulée du salon. »

COPROTEC • 12, impasse Montgolfier à Sainte Croix en Plaine • 03 69 28 89 13
www.coprotec.net • coprotecsas

CONTACT **CCI**

Direction Appui Industrie • Jacques Meyer
03 88 76 42 41 • j.meyer@alsace.cci.fr

© DR

ÉLECTRICITÉ I GAZ NATUREL I TV PAR CÂBLE I INTERNET I TÉLÉPHONIE I ÉCLAIRAGE I SIGNALISATION

Michel,
Chargé d'exploitation

David,
Administrateur systèmes

Il n'est de richesses que d'Hommes.
De multiples talents au service de nos clients.

Andréas,
Technicien d'intervention
maintenance

Pauline,
Responsable
développement
énergies

Conception et réalisation : Vialis - 05/16 RCS COLMAR 451 279 848 - APE 3523 Z

Vialis propose une grande diversité d'emplois et de formations en alternance dans des filières très variées.

Vialis
Direction des Ressources Humaines
10, rue des Bonnes Gens
CS 70187 - 68004 COLMAR Cedex

Vialis

www.vialis.tm.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

RIXHEIM

SHOPPEZ SEREIN AVEC GALLUCHA & MOI

Avoir accès à un sac à main qui vous informe de la présence de tous les objets que vous souhaitez avoir avec vous, un doux rêve ? Plus pour longtemps ! Après les maillots de bain et les robes connectés, un nouveau concept high-tech vient d'être lancé pour les sacs à main. Finis l'énervement et les pertes de temps pour vérifier si vous avez bien emporté vos clés et votre carte de transport… À partir du mois de septembre, les sacs connectés « Gallucha & moi » travailleront pour vous. Comment ? Grâce à une application qui vous préviendra si les objets sont bien dans votre sac. Tous les éléments du sac « stickés » avec des petites pastilles présentant un QR Code et reliées à une petite boîte électrique, elle-même connectée à votre smartphone. Ces sacs high-tech sont nés de l'imagination de Valérie Mannarelli, la créatrice de la marque de sacs et accessoires en cuir pleine fleur Gallucha, en 2013 à Rixheim/68. F.H.

© DR

Gallucha • 9, rue des Alpes à Rixheim
06 99 40 00 04 • contact@gallucha.com
www.gallucha.com • Gallucha Maroquinerie

LAZELIS MICROFIBRES

1,6 m² qui vous accompagneront tout l'été

© DR

Écologique, économique, hygiénique, très résistant en plus d'être Made in (Centre-) Alsace… Ce drap de plage en microfilaments vous accompagnera en randonnée comme en farniente. Doté d'une technologie unique, les 16 000 kilomètres de fil qu'il contient sont constitués d'un subtil mélange de polyamide et polyester. Incroyablement résistant, il peut supporter au moins 500 lavages jusqu'à 90 °C, mais se lave idéalement à basse température et ne nécessite que très peu de lessive. Ultra-absorbantes, ses fibres retiennent jusqu'à cinq fois leur poids en eau et permettent un séchage quatre fois plus rapide. Il est léger et compact et prend quatre fois moins de place qu'un drap de plage classique dans un sac de plage ou une valise. Fabriqué dans le respect de l'environnement, ce drap de bain est certifié « Oeko-Tex 100 », gage qu'il ne contient aucune substance chimique et est hypoallergénique. Décliné en trois tailles et en divers coloris, il fera le bonheur des vacanciers cet été. Son « plus » ? Il offre une protection contre les rayons UV équivalente à un indice 400, là où un t-shirt en coton offre une protection d'indice 40. MÉLODIE CLAUSS

LAZELIS Microfibres • 8, rue Jean Mermoz
à Sainte Croix en Plaine • 07 70 42 21 52
c.heinrich@lazelis.com • www.lazelis.com

MONSWILLER

Une brouette oui, mais pour du tout-terrain

© DR

Finies les traces laissées sur les pelouses avec ce nouveau modèle de brouette prénommé H-Ball. De couleur orange, elle dispose d'une grosse balle orange qui remplace la roue traditionnelle. Sa spécificité : elle ne s'enfonce pas dans le sol. Plus maniable, plus stable, elle évite les renversements. Plus des deux tiers du poids de la charge reposent sur la roue. Une prise en main optimisée grâce aux poignées bi-matières (polypropylène et thermoplastique élastomère), un châssis peint d'un noir brillant… La brouette allie qualité et esthétique. Tout-terrain, l'innovation est signée Haemmerlin, entreprise familiale fondée en Alsace en 1867, et devenue un industriel international. Dans le cas de la brouette tout-terrain, celui-ci s'est inspiré d'un brevet de James Dyson tombé dans le domaine public, la Ballbarrow. F.H.

CDH Group - Haemmerlin • 28, rue de Steinbourg
à Monswiller • 03 88 01 85 00
welcome@haemmerlin.com • www.haemmerlin.com
Haemmerlin CDH Group

apetiz

Vivez la différence

Et si **une banque** vous simplifiait **le déjeuner ?**

POUR VOTRE TITRE-RESTAURANT, FAITES CONFIANCE À DES EXPERTS

- Technologie innovante et sécurisée
- Offre disponible sur tablette, mobile et Apple Watch
- Savoir-faire reconnu du Groupe BPCE, **2ème acteur bancaire en France et 1ère banque des PME**
- Prix du meilleur programme prépayé universel ou bancaire BtoB et Grand Prix de l'année 2014
- PayFORUM Award 2015

ET MOTIVEZ VOS COLLABORATEURS

- Solution pratique et valorisante
- Paiement au centime d'euros près
- Nombreux services associés (application mobile, programme d'avantages…)

Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne – Société anonyme coopérative à capital variable – 3 rue François de Curel 57000 METZ – 356 801 571 RCS Metz – ORIAS N° 07 005 127.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

rendez-vous sur **www.apetiz.com**
ou appelez le **0 820 20 20 01** (0,09 € TTC/min depuis un poste fixe)

Apetiz est une marque déposée de Natixis Intertitres, société du Groupe BPCE. Natixis Intertitres Société anonyme au capital de 380 800 euros, RCS Paris 718 503 386. Siège social : 30 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris France.

BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE

USINE DU FUTUR

Les « offreurs de solutions alsaciens »

L'usine du futur doit être plus automatisée, plus sobre en ressources, plus intelligente, avec des modes de production modulables, capables de réaliser des productions personnalisées ou en petites séries.
Dans le cadre du Plan régional « Usine du Futur », la CCI de Région Alsace a lancé une enquête pour identifier les entreprises possédant des savoir-faire et des technologies de pointe, propres à engager la transformation d'une entreprise vers l'industrie du futur.

Les objectifs de la démarche sont d'identifier les compétences et savoir-faire des offreurs de solutions, d'établir une cartographie des technologies « Usine du Futur » et d' impulser une dynamique de développement d'affaires et de mise en relation.
La CCI de Région Alsace a ainsi recensé 170 « offreurs de solutions » dont 64% sont des précurseurs dans leur domaine. **P.H.**

http://www.alsace-industrie.fr/offreurs-de-solutions-usine-du-futur

© DR SALM (Société Alsacienne de Meubles)

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Build & Connect 2016 : « le bâtiment à faible impact environnemental »

Les 22 et 23 novembre à Strasbourg : conférences et rencontres B to B
Ce colloque met en avant les innovations et les réflexions françaises, allemandes et suisses pour des bâtiments à faible impact environnemental tout au long de leur cycle de vie. Architectes, bureaux d'ingénierie, industriels, énergéticiens, maîtres d'ouvrage, promoteurs et constructeurs ou tout autre acteur dans le secteur du bâtiment, de la construction et de la rénovation pourront participer à des tables rondes et ateliers, et avoir un planning de rendez-vous pour identifier de nouvelles opportunités de collaboration en Europe. **F.H.**

Au Pôle formation CCI
234, avenue de Colmar.
Inscription et informations :
www.buildandconnect.eu

CONTACT CCI
Direction Export • Caroline Kolb
03 88 76 42 37
ca.kolb@alsace.cci.fr

COMMUNIQUÉ

La lettre de
Strasbourg Alsace
Place Financière
Association de droit local

N°76

Colloque annuel éthique et finance

Dans le cadre de ses activités, Strasbourg Place Financière organise annuellement un colloque de réflexion sur des thèmes financiers ou économiques, en collaboration avec l'EM Strasbourg Business School.
Nous avons décidé cette année de reconduire le débat : « Éthique et Finance » qui a malheureusement dû être annulé l'an dernier en raison des dramatiques attentats de Paris.
Notre colloque « Éthique et Finance » aura lieu le mardi 8 novembre 2016. La crise de 2007 a en effet mis en lumière l'indigence et sans doute le manque d'éthique dans la finance mondiale, qui a, semble-t-il, historiquement tout misé sur la technique financière et l'appât du gain.
Nous vous proposons donc de faire le point sur les avancées de l'éthique financière en posant une question préalable : « Mais pourquoi la finance a-t-elle besoin d'Éthique ? ».
Nous analyserons d'une part la responsabilité sociétale dans les mécanismes financiers de divers intervenants tels que les États, les banques ou les institutions financières ; nous interrogerons par ailleurs le rôle et les besoins d'éthique des entreprises et des personnes physiques.
La table ronde sera animée par **Monsieur Jean-Pierre GAILLARD,** journaliste en économie boursière et président du conseil de surveillance d'Erasmus Gestion, et réunira des intervenants reconnus, en particulier **Monsieur Philippe BILGER,** magistrat honoraire, ancien avocat général à la cour d'assises de Paris et président de l'Institut de la parole, et **Monsieur le Professeur Paul H. DEMBISKI,** professeur à l'Université de Fribourg et directeur de l'Observatoire de la Finance.
Nous aurons également le plaisir d'accueillir deux éminents professeurs de l'Université de Strasbourg, **Madame Hélène RAINELLI-WEISS,** professeur agrégée des universités en sciences de gestion et membre du laboratoire LARGE, et **Madame Chantal CUTAJAR,** maître de conférence HDR et directrice du GRASCO.
Nous espérons très sincèrement que cette soirée nous permette d'éclairer les enjeux de la finance actuelle et de trouver la juste place de l'Éthique au sein d'une finance qui sert les besoins immédiats et futurs de notre société moderne et mondialisée.
Nous vous invitons, dès à présent, à retenir la date du mardi 8 novembre 2016.

Pour adhérer : télécharger le bulletin d'adhésion disponible sur le site (l'association n'accepte pas de personnes physiques sauf personnalités qualifiées après accord de son Bureau)

STRASBOURG ALSACE PLACE FINANCIÈRE

16, rue de Leicester 67 000 Strasbourg
Tél. 03 88 32 12 06 • Permanence les lundis et jeudis matin sauf vacances scolaires
info@strasbourg-place-financiere.alsace
www.strasbourg-place-financiere.alsace
https://www.facebook.com/strasbourgplacefinanciere

© Patrick Gawandtka

QUALITÉ TOURISME

SORTEZ DU RANG !

DE LA COMMUNICATION À LA RÉSERVATION, DE L'ACCUEIL À L'E-RÉPUTATION : LA MARQUE QUALITÉ TOURISME POUSSE LOIN L'ENGAGEMENT DES PROFESSIONNELS DU TOURISME. TROIS ÉTABLISSEMENTS TÉMOIGNENT.

Cafés, hôtels, restaurants, campings, résidences : pour les acteurs du tourisme, l'heure est à une professionnalisation accrue des prestations offertes. Une exigence même pour certains établissements confrontés à l'offensive des plateformes numériques. Un nouvel outil concrétise cette démarche de progrès : la marque Qualité Tourisme. Ce label, délivré par l'État, est la garantie d'un accueil et de prestations de qualité sur tout le parcours client : de la communication à la réservation, des équipements et des services jusqu'à l'e-réputation. Portée notamment par les services de la CCI, la marque Qualité Tourisme devient ainsi un vrai signe distinctif pour les établissements. À **Strasbourg**, le restaurant la Cloche à Fromage en a fait un étendard de la qualité. Présent depuis 1988 en plein cœur de la ville, l'établissement capitalise sur un triptyque du bonheur : pain, vin et fromage. Entre produits d'exception et conseils avisés de maîtres fromagers, le restaurant développe une tradition d'accueil et de service.

Face à la multitude d'adresses

« La marque Qualité Tourisme correspond à notre concept qui associe prestations de qualité, sélection rigoureuse des produits, sens de l'accueil et du service, confirme Thibaut Burger, directeur de l'établissement. Tout cela nous a convaincu de nous engager dans cette démarche. Cette marque est un outil de reconnaissance pour nos clients et les touristes de passage à Strasbourg. Elle est relayée par les Offices de Tourisme et les collectivités en France et à travers le monde. Face à la multitude d'adresses, il est important de se distinguer et ce label peut avoir un réel impact sur notre activité. » À **Lipsheim/67**, le Chalet de l'Hôtel affiche la même volonté de faire reconnaître son travail.

QUALITÉ TOURISME

« Obtenir ce label est une récompense et démontre à nos clients la qualité de notre savoir-faire et la force de notre engagement dans ce métier exigeant, mais passionnant, assure Oriane Feger, gérante de l'établissement. La marque met en avant notre façon de concevoir le service client, du site internet jusqu'à l'addition. Nous formons nos équipes dans cet esprit de service.

La bataille se joue aussi sur la toile

Et la différence se lit dans les détails : parler dans la langue du client, prendre son vestiaire, se souvenir de sa précédente visite, écouter ses attentes et ses critiques. C'est ainsi que nous remettons un questionnaire de satisfaction au moment de l'addition pour recueillir les impressions du client et continuer à nous améliorer. » Pour le Chalet de l'Hôtel, la marque Qualité Tourisme est aussi un puissant outil de communication. « Nous avons gagné en visibilité sur internet et les réseaux sociaux. Et ce n'est pas neutre quand on sait que la bataille se joue aussi sur la toile. » Pour le restaurant l'Entrecôte à **Mulhouse**, cinq fois primé « restaurant de l'année » par la CCI depuis 2009, l'enjeu est double : susciter une remise en question des pratiques et doper l'affluence en soirée. « Notre établissement

est connu pour proposer cinq plats du jour, précise Jean-Marc Dudzic aux commandes du restaurant, avec Blaise Campanella. Un défi technique qui reflète la compétence de nos équipes. Le label Qualité Tourisme est une opportunité pour le faire savoir plus largement et renforcer la dynamique collective autour des valeurs qui ont fait notre succès : l'accueil, le service, la disponibilité. Trois exigences pour rester au top et ne pas être banalisé. » **É.P.**

La Cloche à Fromage • 27, rue des Tonneliers à Strasbourg • 03 88 23 13 19
restaurant@laclocheafromage.com
www.fromagerie-tourrette.com

Le Chalet de l'Hôtel • 9A, rue des Vosges à Lipsheim • 03 88 64 89 64
contact@chaletdelhotel.com
www.chaletdelhotel.com

L'Entrecôte • 42, av. Robert Schuman à Mulhouse • 03 89 45 42 70
entrecotemulhouse@gmail.com
www.restaurant-lentrecote-demulhouse.fr

CONTACT **CCI**

Service Appui Hôtellerie Restauration
Nathalie Schneider • 03 88 75 25 86
n.schneider@strasbourg.cci.fr

POUR QUI, POURQUOI ?

Fidélisation de la clientèle, rentabilité en hausse, image valorisée : les bénéfices de la marque Qualité Tourisme sont multiples. Un outil de management, de progrès et de communication relayé par les services de la CCI. L'adhésion à Qualité Tourisme comprend notamment un prédiagnostic par un conseiller CCI, un programme de mise à niveau, un audit en visite mystère tous les trois ans, une cérémonie de remise des diplômes relayée dans la presse, la promotion de la démarche par les partenaires institutionnels, des ateliers qualité et un suivi annuel par un conseiller CCI.
La marque Qualité Tourisme est également développée par Alsace Destination Tourisme chargée de la promouvoir auprès du grand public

http://bit.ly/QualiteTourisme_Alsace

OBSERVATOIRES DES ENTREPRISES

L'état des lieux en 2016

Au 1er janvier 2016, l'Alsace compte 67 084 établissements qui emploient près de 425 000 salariés. Publiés par la CCI de Région Alsace, ces chiffres sont issus des éléments fournis par les quatre Registres du Commerce et des Sociétés de la région (Colmar, Mulhouse, Saverne, Strasbourg). L'étude a été réalisée par département, secteur d'activité et tranche d'effectifs salariés, avec une répartition des entreprises et leur évolution sur les cinq dernières années. Également présenté, un bilan des créations, des reprises et des radiations d'entreprises durant l'année écoulée.

Éditions spéciales pour l'industrie et le numérique
Les Observatoires de l'industrie et du numérique proposent des statistiques dédiées à leurs secteurs respectifs.
5 622 établissements industriels et 2 046 établissements de la filière numérique ont ainsi été passés au crible par la CCI. **F.H.**

Toutes les informations sur :
www.alsaeco.com/observatoires/cci/statistiques-des-entreprises

www.alsaeco.com/observatoires/cci/chiffres-et-statistiques-industrie

www.alsaeco.com/observatoires/cci/observatoire-numerique

Dans un monde qui bouge, toujours en mouvement

Depuis plus de 135 ans, Draber Neff Assurances vous accompagne dans tous vos projets. Avec nos 6 agences dans le Bas-Rhin et notre filiale DN Courtage, nos experts sont à votre écoute pour **répondre avec précision à vos problématiques d'assurance.** Chaque jour, vous pouvez **compter sur notre expertise, en toute confiance.**

03 88 76 75 20
www.draber-neff.fr

draber-neff ASSURANCES

© VOITURIEZ & DEBRINGER Crédit photo : Thinkstock / n° orias Draber Neff 07 000 763 / DN Courtage 07 000 177 - www.orias.fr

assurer depuis 1878 ~ anticiper demain

ENFIN DES ÉCONOMIES QU'ON VOIT NETTEMENT.

Grâce à EDF Entreprises et son simulateur d'économies d'énergie, vous pouvez comparer la performance énergétique de votre entreprise à la moyenne de votre secteur d'activité et identifier les actions pouvant réduire votre facture.

Notre avenir est électrique. Et il est déjà là.

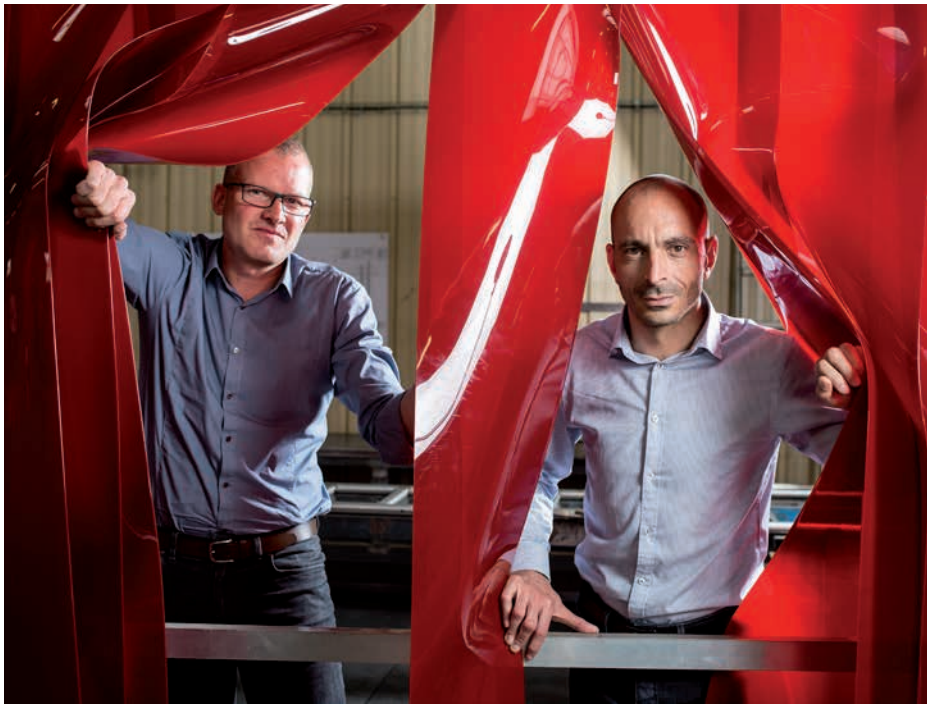
edf.fr/entreprises

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

EDF 552 081 317 RCS Paris, 75008 Paris – Photo : Jason Hindley.

EXPORT

FORTAL À L'ÉCHELLE DU CANADA



© Jean-François Badias

SPÉCIALISÉ DANS LES SOLUTIONS D'ACCÈS EN HAUTEUR STANDARD SUR MESURE, LE GROUPE FORTAL S'APPUIE SUR LES SERVICES DE CCI ALSACE EXPORT POUR ACCROÎTRE SON DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL. PARMI SES NOUVEAUX MARCHÉS CIBLES, LE CANADA.

Implantée à **Barr/67** depuis 1987, FORTAL est spécialisée dans la fabrication de solutions d'accès en hauteur sécurisées. Avec 150 personnes, elle contribue à satisfaire les besoins en escabeaux, échelles, échafaudages et fabrications spéciales en aluminium pour les professionnels du bâtiment et de l'industrie. En participant à la mission organisée par la CCI de Région Alsace en juin 2015 à Montréal, la société, par le biais de son responsable export, Lionel Facchi, et de son PDG, Nicolas Ruffenach, souhaitait tester le marché canadien. Ils en ont profité pour rencontrer un prospect aux États-Unis, ce qui leur a valu de décrocher un nouveau contrat de plusieurs centaines de milliers d'€ pour la fourniture de moyens d'accès sur mesure pour la maintenance de véhicules ferroviaires. Si l'économie canadienne présente des opportunités dans différents domaines comme les TIC, les sciences de la vie, l'énergie ou encore l'agroalimentaire, ils ont eu confirmation du potentiel du secteur de l'aéronautique, particulièrement porteur avec une concentration d'entreprises au Québec et en Ontario.

Un savoir-faire éprouvé dans l'aluminium

« Les rendez-vous qui nous ont été proposés par la CCI nous ont permis de nouer de très bons contacts avec des professionnels du bâtiment, ainsi qu'avec des organismes de contrôle et de sécurité. Nous avons constaté que les Canadiens n'avaient pas vraiment de production locale aluminium et qu'ils se fournissaient essentiellement en produits acier auprès de fabricants américains et chinois. « Même si le taux de change ne nous est pas favorable, nous avons un bel atout à jouer de par notre savoir-faire dans l'aluminium, observe Lionel Facchi. Au-delà de notre faire-valoir et de notre savoir-faire technique, nous garantissons des facilités de montage, de transport - l'aluminium est nettement moins lourd que l'acier - et nous assurons une sécurité optimale à nos produits. » Une fois ses prototypes de planchers et d'escaliers pour échafaudages de façades achevés, le responsable export retournera au Canada. L'objectif est également d'embaucher un agent commercial multicarte, voire un volontaire international en entreprise (VIE). Le groupe FORTAL est présent dans de nombreux pays d'Europe, comme la Suisse via sa filiale commerciale, l'Angleterre, la Belgique, l'Allemagne, mais aussi en Algérie, au Maroc, au Moyen-Orient, etc. via des partenaires ou des distributeurs. L'ambition de FORTAL est de s'accroître et de continuer à stimuler les ventes à l'international, tout en maintenant l'outil de production en France et ce grâce à de lourds investissements en robotisation (1 000 000 €/an). De plus, la société FORTAL a été retenue dans le cadre de l'opération "Appel à projets internationalisation". Le projet est cofinancé par l'Union européenne dans le cadre du programme opérationnel FEDER Alsace 2014-2020 et permettra à l'entreprise de bénéficier d'une aide financière pour prospecter et développer de nouveaux marchés à l'étranger. Sur 23 M€ de chiffre d'affaires, 3,50 M€ sont réalisés en direct à l'export. Mais dans les faits, « plus de la moitié de nos fabrications partent à l'étranger grâce aux solutions qui sont vendues à des industriels français œuvrant dans le monde entier », ajoute Lionel Facchi. **F.H.**

FORTAL • Z.I. Muckental à Barr • 03 88 58 53 53
www.fortal.fr

MISSION DE PROSPECTION

DU 10 AU 14 OCTOBRE 2016

La prochaine mission de la CCI au Canada sera dédiée au secteur de l'aéronautique.

CONTACT **CCI**

Direction Export • Flora Fournier
03 89 36 54 88 • f.fournier@alsace.cci.fr

MÉDIATION ET ARBITRAGE

UN MÉDIATEUR POUR RÉGLER LES LITIGES

PLUS DE LA MOITIÉ DES CHEFS D'ENTREPRISES TENTENT DE RÉSOUDRE EUX-MÊMES LEURS LITIGES. LA MÉDIATION, ENCORE ASSEZ PEU PRATIQUÉE, EST UNE ALTERNATIVE POUR TROUVER UNE SOLUTION SANS PASSER PAR UN JUGEMENT.

Avocat à Strasbourg, Stéphane Lopez, comme d'autres de ses confrères, conseille et accompagne des entreprises françaises et allemandes dans le cadre de leurs contentieux. En 2009, il décide de proposer une approche amiable des litiges et se forme à la médiation. « Les conflits sont souvent révélateurs d'un déséquilibre ou d'un dysfonctionnement des relations entre des entreprises ayant un lien

© Dorothée Parent

Stéphane LOPEZ est l'un des médiateurs intervenant pour le compte de la Plate-Forme de Médiation et d'Arbitrage Alsace

d'interdépendance. Chacune a supporté des coûts de développement de leur partenariat, un réseau de distribution par exemple. L'intérêt de la médiation est d'éviter de s'enfermer dans un conflit et de résoudre le litige en préservant la collaboration, dans un délai compatible avec la vie des affaires.»

Prendre en compte les enjeux économiques

La médiation est une solution alternative à l'action devant un tribunal. Dans l'un des cas, c'est un juge qui tranche selon des règles de droit et sa décision s'impose. Dans l'autre, les parties aidées par un médiateur cherchent elles-mêmes un accord prenant en compte leurs enjeux économiques, sociaux, de sauvegarde de la clientèle, d'image… Tous types de litiges peuvent être soumis à un médiateur : conflit entre entreprise et transporteur, clause de non concurrence dans le cadre d'une cession d'entreprise, propriété littéraire et artistique, rupture de contrat entre sociétés, litiges entre associés…

La Plate-Forme de Médiation et d'Arbitrage Alsace

« Il faut une réelle volonté de discuter. Ensuite, il s'agit de mettre les acteurs opérationnels du litige et les décideurs des parties concernées autour d'une table pour imaginer ensemble une solution. » C'est la Plate-Forme de Médiation et d'Arbitrage Alsace, lancée en 2015 par les CCI, les barreaux alsaciens et des centres de médiation régionaux, qui met en relation les dirigeants d'entreprises avec des médiateurs de proximité. Elle propose au monde économique un service lisible, rapide, efficace et confidentiel, mis en œuvre par des professionnels indépendants spécialement formés à la médiation, en y associant les acteurs habituels de la résolution de conflits. Ainsi encadré, le processus de médiation offre aux entreprises confrontées à un litige mettant en péril leurs intérêts, un niveau élevé de protection et favorise le développement de leurs activités. **C.W.**

CONTACT **CCI**

Plate-Forme de Médiation et d'Arbitrage Alsace

CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin
03 88 75 25 23

CCI de Colmar et du Centre Alsace
03 89 20 20 36

CCI Sud Alsace Mulhouse
03 89 66 71 08

www.mediation-arbitrage.alsace

ÉLECTIONS CONSULAIRES

VOTEZ POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

DU 20 OCTOBRE AU 2 NOVEMBRE 2016, 2,9 MILLIONS D'ENTREPRISES FRANÇAISES SERONT APPELÉES À ÉLIRE LEURS REPRÉSENTANTS DANS LEUR CCI. LES CHEFS D'ENTREPRISES ÉLUS S'ENGAGERONT PENDANT CINQ ANS EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE LEUR TERRITOIRE DANS LES 116 CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA MÉTROPOLE ET D'OUTRE-MER.

4 386 défenseurs du monde économique

À partir du 20 octobre, les dirigeants d'entreprises français seront appelés à renouveler les 4 386 Membres Élus des CCI, en votant par internet ou par correspondance. En Alsace, ce seront plus de 65 000 électeurs qui éliront 100 dirigeants d'entreprises régionaux pour les représenter au sein de la CCI territoriale Alsace Eurométropole et de la CCI de Région Grand Est. Ces dirigeants d'entreprises, les « Membres Élus de la CCI », s'investiront bénévolement pour définir une stratégie de développement économique, piloter les actions de la CCI, défendre les intérêts généraux du monde économique alsacien, favoriser le développement de nos entreprises et faire de l'Alsace un territoire favorable aux entrepreneurs et à l'esprit d'entreprise.

Des chefs d'entreprises pour défendre l'entreprise

Si l'élection des représentants des CCI n'est pas très médiatique, elle est pourtant capitale pour les entreprises. Qui est mieux placé aujourd'hui que les dirigeants d'entreprises pour faire face aux enjeux des mutations de notre économie ? Qui est le plus crédible pour parler de développement économique, d'innovation, d'emploi, de formation ? Cet automne, chaque électeur sera appelé à voter pour des chefs d'entreprises de sa catégorie d'activité - industrie, commerce ou services – qui connaissent de très près ses préoccupations.

Un enjeu : la création d'une CCI Alsace Eurométropole

En 2016, les chambres de commerce et d'industrie alsaciennes ont décidé de se regrouper au sein d'une chambre de commerce et d'industrie territoriale unique: la CCI Alsace Eurométropole. Celle-ci verra officiellement le jour le 1er janvier 2017, suite aux élections. Elle comportera trois délégations territoriales à Strasbourg, Colmar et Mulhouse avec une répartition des élus en fonction des poids économiques des territoires couverts par ces délégations. Dotée d'une taille critique intéressante et d'une nouvelle équipe d'élus volontaires, la CCI Alsace Eurométropole jouera un rôle important dans la détermination et la mise en œuvre de la stratégie de développement économique de l'Alsace dans les années à venir.

Un rôle essentiel de porte-parole

Dans le cadre de la nouvelle organisation territoriale avec 13 nouvelles régions françaises, la CCI Alsace Eurométropole sera l'un des derniers acteurs de terrain à représenter et à défendre les entreprises alsaciennes auprès d'interlocuteurs qui évoluent dans le périmètre plus large du Grand Est. Pas question néanmoins de se priver des opportunités que peut offrir la grande région : sur les 100 élus de la CCI Alsace Eurométropole, 39 auront également un mandat d'élu à la CCI de Région Grand Est pour développer des synergies gagnantes entre l'Alsace, la Lorraine et la Champagne-Ardenne. Un bon taux de participation aux élections consulaires dans notre région, où la mobilisation des électeurs est en général plus élevée que la moyenne, donnera également plus de légitimité à la voix des entreprises alsaciennes.

La parité s'invite dans les CCI de Région

Pour la première fois lors des élections consulaires 2016, la parité s'appliquera au binôme titulaire/suppléant pour les candidats à la CCI de Région. On va ainsi assister à une féminisation des listes et à une présence forte de femmes chefs d'entreprises au sein des Assemblées générales des chambres de commerce et d'industrie, qui insuffleront une nouvelle dynamique dans les CCI.

La responsabilité citoyenne des chefs d'entreprises

Chaque chef d'entreprise doit se poser la question de son engagement en tant que candidat ou en tant que soutien d'une équipe candidate. André Marcon, président de CCI France appelle les entrepreneurs et les chefs d'entreprises à ne pas manquer ces élections ! « Elles sont importantes pour faire entendre la voix de celles et ceux qui créent l'activité économique, pour dire aux pouvoirs publics comment le marché de l'emploi et de la formation doit s'adapter aux besoins réels des entreprises, pour rappeler que l'internationalisation et la transition numérique sont des opportunités et des leviers de croissance. Se présenter aux élections, c'est agir pour son territoire. Voter pour des entrepreneurs engagés, c'est vouloir accompagner les entreprises au quotidien. J'appelle les chefs d'entreprises, femmes et hommes de conviction, à se présenter aux élections dans les CCI pour peser sur les décisions économiques de demain. » C.W.

En savoir plus : www.alsace.cci.fr/elections

Elections consulaires 2016 de vos représentants à la CCI Alsace Eurométropole

LES GRANDES ÉTAPES

29/02 au 30/04

#1 : Qui va voter ?

Les entreprises reçoivent et renvoient un questionnaire pour identifier ou désigner leurs électeurs

16/12 (au plus tard)

18/07 au 25/08

#2 : Consultation des listes

Accès à la liste des électeurs en Préfecture

10 novembre

Jusqu'au 23/09 [1]

#3 : Pourquoi pas moi ?

Les candidats aux élections se font connaître

20/10 au 02/11

#4 : On vote

Les électeurs votent par correspondance ou par voie électronique

#5 : Qui sont les élus ?

Proclamation publique du résultat

#6 : 1ère AG

Assemblée générale d'installation par le préfet de département

#7 : La CCI agit pour le développement des entreprises et l'aménagement du territoire

DROIT DES CONTRATS ET CODE DE LA CONSOMMATION

LE PRINTEMPS DES RÉFORMES

CERTAINES FONT PARLER D'ELLES, D'AUTRES MOINS ET POURTANT, ELLES N'EN DEMEURENT PAS MOINS IMPORTANTES.

© Masterfile

Ainsi, au courant du mois de février, est apparue la réforme du droit des contrats et, en mars, une nouvelle ordonnance relative au droit de la consommation. Afin de faire le point sur l'impact de ces différentes mesures sur la vie de l'entreprise, nous vous en présentons les mesures phares. Mais c'est sans oublier bien sûr la très controversée « loi travail », dite également « loi El Khomri » qui devrait être publiée au courant de l'été.

Réforme du droit des contrats

Outre une réorganisation du code civil, l'ordonnance du 10 février 2016 a pour objectif de sécuriser les échanges économiques et d'en faciliter la mise en œuvre. Elle sera applicable dès le 1er octobre 2016.
Elle touche chaque phase de la vie d'un contrat, de la négociation au règlement des litiges. En voici quelques illustrations : la notion de bonne foi dans les négociations est consacrée et devient d'ordre public et un devoir général est introduit notamment lorsque l'information est déterminante pour s'engager ou non. Également, pour confirmer la position des juges, il est affirmé que les conditions particulières l'emportent sur les conditions générales.
Lors de l'exécution du contrat ou plutôt dans le cas d'une inexécution, le code civil consacre à présent la notion d'exception d'inexécution en permettant à la partie de ne pas exécuter son obligation si l'autre partie n'exécute pas la sienne. Encore plus loin : s'il est manifeste que l'une des parties n'exécutera pas son obligation, le créancier pourra suspendre l'exécution de sa prestation avant tout commencement du contrat.
Et enfin, l'ordonnance permet aux entreprises d'éviter le recours systématique au contentieux puisqu'une partie pourra mettre fin au contrat par simple notification en cas d'inexécution grave.
Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016

Code de la consommation

Éviter l'engorgement des tribunaux est également un des objectifs de l'Ordonnance du 14 mars 2016 relative à la refonte du code de la consommation en vigueur au 1er juillet 2016, car celle-ci, en outre, impose dans le cadre de l'obligation générale d'information précontractuelle au professionnel d'indiquer au consommateur la faculté de recourir à un médiateur de la consommation. **P.H.**
Ordonnance n°2016-301 du 14 mars 2016

CONTACT **CCI**

Bas-Rhin • 03 88 75 25 23
juridique@strasbourg.cci.fr

Haut-Rhin • 03 89 66 71 08
f.streng@mulhouse.cci.fr

Nouvelles notes d'information juridique disponibles

Bénéficiez d'une information synthétique, claire et gratuite sur toutes les questions de droit que vous vous posez sur le site www.alsaeco.com, rubrique « appuis et services ». Qu'il s'agisse du droit local, de la création d'entreprise ou du droit fiscal…, vous trouverez une réponse dans nos notes d'information juridique.

Dernières notes publiées : le statut d'agent commercial, la micro entreprise et les conditions générales de vente.

CONTACT **CCI**

CCI Info Services • 03 90 20 67 68
cci-infoservices@strasbourg.cci.fr

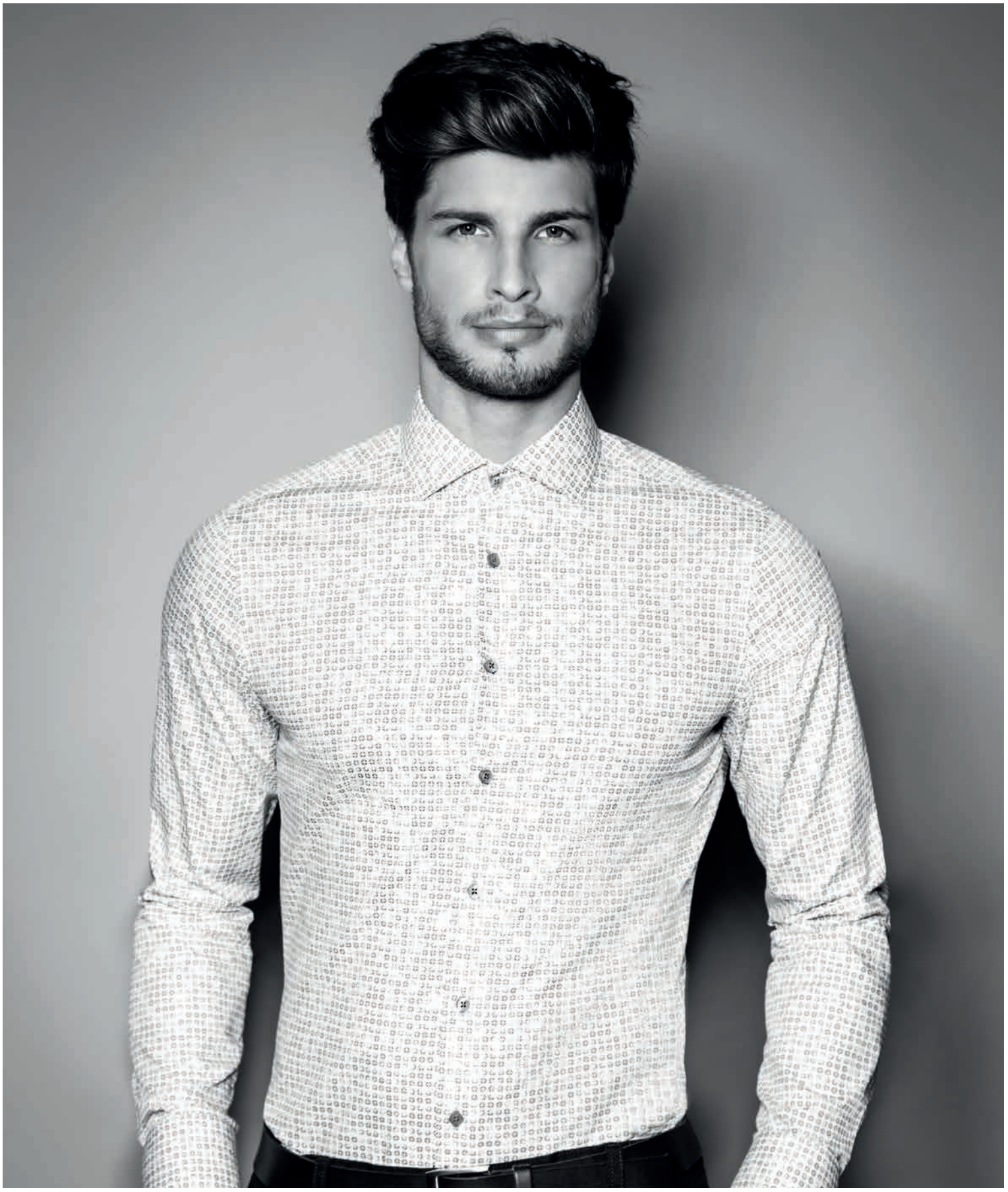
INPI

Avertissement aux propriétaires de brevets, marques, dessins ou modèles

Les titulaires de marques, brevets et dessins ou modèles, reçoivent des courriers de sociétés françaises ou étrangères* qui leur proposent de publier, d'enregistrer, d'inscrire ou de renouveler leurs titres, au niveau national, européen ou international, moyennant des sommes importantes. Ces courriers reproduisent servilement la publication du titre au Bulletin officiel de la propriété industrielle ou reprennent les informations qui y sont publiées. L'Institut national de la propriété industrielle (INPI) n'a aucun lien avec ces sociétés. Les prestations proposées par ces sociétés n'ont aucun caractère officiel, ne sont pas obligatoires et dénuées de tout effet juridique. **P.H.**

**Liste indicative sur www.inpi.fr*

INPI • 0 820 213 213
contact@inpi.fr



seidensticker

www.seidensticker.fr

KEMPFERHOF

GOLF & CHÂTEAU-HÔTEL

LE KEMPFERHOF,
UN GOLF D'EXCEPTION

Le Kempferhof, c'est un parcours authentique dans un cadre majestueux classé parmi les 10 plus beaux golfs européens.

Le Kempferhof, c'est un resort et un restaurant de charme pour se relaxer dans un espace enchanteur d'une superficie de 85 hectares de nature préservée à 15 mn de Strasbourg.

Le Kempferhof, c'est l'alliance d'un golf prestigieux et d'une offre séminaire adaptée pour les entreprises.

Mais il n'y a pas que **le Kempferhof** à Srasbourg, il y a aussi la cathédrale, le parlement européen, la route des vins...

En savoir plus : www.kempferhof.fr

GREEN FEE
EN SEMAINE
LE WEEK-END

KEMPFERHOF

GOLF & CHÂTEAU-HÔTEL

351 rue du Moulin - 67115 PLOBSHEIM FRANCE
Tél : + 33 3 88 98 72 72 - contact@kempferhof.fr

LA MUTATION NUMÉRIQUE DES TPE-PME : UN ENJEU PARTAGÉ

QUESTIONS À
LAURENT PONTÉGNIER
Délégué général de l'association TNP (Transition Numérique Plus)

© DR

Lancé par le gouvernement, le programme « Transition Numérique » vise à aider les TPE et les PME à s'approprier les nouveaux usages numériques et à intégrer ces technologies pour améliorer leur compétitivité. Pouvez-vous nous rappeler le contenu de ce programme ?

L.P. • Le gouvernement a mis en place deux dispositifs. Le premier est pédagogique, lié à des supports expliquant les différents usages du numérique. Le second s'appuie sur un maillage territorial de conseillers issus des secteurs privé et public. Les Chambres de Commerce et d'Industrie en font partie. Notre association, Transition Numérique Plus, réunit également plus de 100 acteurs du digital, des professionnels de l'informatique, éditeurs, constructeurs, consultants... Notre mission consiste à alimenter ces conseillers terrain en contenus et formations, afin d'aider les TPE-PME à trouver des solutions à leurs problématiques et à accéder à de bonnes pratiques.

Selon vous, quels sont les enjeux de la transition numérique pour les PME ?

L.P. • Le numérique est au centre de toutes les mutations. Les TPE-PME cherchent à développer leur volume d'affaires et leur productivité. Si je devais leur donner des conseils, le premier serait de créer un site internet, puis une boutique en ligne. Ensuite, je les inciterais à utiliser les outils sur le cloud, l'e-mailing, etc. afin de travailler plus efficacement. La productivité passe aussi par la dématérialisation et la simplification des process administratifs. Par exemple, gérer ses paiements de manière électronique induit un gain de temps précieux.

Quelles ont été les retombées du programme Transition Numérique ?

L.P. • Depuis sa mise en place, en 2012, près de 100 000 entreprises ont été impactées par le programme, au travers de la consultation de sites internet ou de la participation à des salons spécialisés. Nous n'avons certes pas rattrapé le retard accumulé par rapport à nos voisins européens, lesquels ont continué à progresser dans leur intégration du numérique, mais nous avons réussi à le combler en valeur absolue. Alors qu'elles étaient moins de 50 % à détenir un site internet en 2012, elles ont dépassé les 65 % en 2016. Ce déploiement du numérique pourrait encore s'améliorer avec des dispositifs fiscaux envisagés par le gouvernement.

Avez-vous relevé des initiatives particulièrement marquantes ?

L.P. • De nombreux acteurs se sont appropriés le programme, en mettant en place des systèmes de formation en ligne et même des formations diplômantes. Google a développé un programme gratuit de formation aux outils numériques, « Google pour les Pros ». Contrairement à ce qu'on pourrait penser et même si indirectement il sera impacté par la progression du numérique, Google a une vraie volonté citoyenne de contribuer au déploiement du numérique. Cela fait partie de sa mission de leader que d'aider les entreprises. Son programme a d'ailleurs été déployé avec le concours des CCI qui ont su intégrer la dimension digitale dans leurs actions d'accompagnement des commerçants et des PME. Elles constituent un guichet unique qui a toute sa légitimité, un point d'ancrage fort dans l'écosystème. Nous sommes heureux de collaborer avec elles.

PROPOS RECUEILLIS PAR FRANÇOISE HERRMANN

LOISIRS
LE GUIDE NATURE ET PATRIMOINE

Un an après la parution du magazine Mieux Vivre en Alsace, en mars 2015, Pascal Schweitzer édite son premier « guide nature et patrimoine ». Inspiré par l'une des rubriques les plus appréciées du trimestriel, il s'est entouré de professionnels passionnés et reconnus de la plume et de l'image. Résultat de leurs investigations : une sélection de 24 escapades à découvrir en Alsace et dans les Vosges. Ciblant aussi bien les urbains en quête de découvertes que les personnes peu sensibilisées au monde du bio, les jeunes couples que les familles, le guide contient près de 250 idées de sorties axées sur l'art de vivre et le bien-être. Pour chacun des 24 secteurs concernés, une balade nature facile, parfois inédite, comme le Circuit des Cerisiers débutant à Bischoffsheim, une promenade bucolique menant à une vue splendide sur la plaine d'Alsace et la Forêt-Noire. S'y ajoutent une dizaine d'adresses où bien dormir, manger sain, se détendre et faire son marché, ainsi que des idées de sorties alentour. **F.H.**

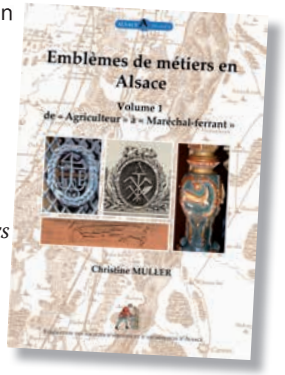
Guide nature et patrimoine, 128 pages, 150 photos couleur, broché 11,5 x 18 cm. Éditions Ariovist. Disponible en librairies, maisons de presse et grandes surfaces.

Pour avoir plus d'infos sur le magazine, le guide et les actualités, rendez-vous sur le site :
www.mieuxvivreenalsace.com

LIVRES

Les emblèmes de métiers

On trouve des emblèmes de métiers un peu partout… Sur les linteaux des portails, sur les colombages des maisons, sur les enseignes d'artisans, les vitraux, etc. Ce sont des symboles ou des marques qui font référence à des activités très anciennes, souvent disparues. Ces signes, souvent difficiles à décrypter, Christine Muller les a rassemblés dans ce premier volume – le neuvième de la collection Alsace-Histoire de la Fédération des sociétés d'histoire et d'archéologie d'Alsace -. Présenté sous forme de 28 fiches classées par métier, de l'agriculteur au maréchal-ferrant, du Moyen-Âge au 20ème siècle, le livre offre une mine de renseignements sur les anciens métiers, leurs techniques, l'outillage utilisé... Vous y trouverez des explications précises, en français, parfois en allemand ou en alsacien, des références nombreuses et surtout de très belles illustrations, hautes en couleurs. L'ouvrage présente la particularité d'être accessible aussi bien aux initiés qu'aux néophytes. Un deuxième volume est d'ores et déjà annoncé, organisé du menuisier au vitrier. **F.H.**



Emblèmes de métiers en Alsace, volume 1, 160 pages, 2ème trimestre 2016.

www.alsace-histoire.org

MON WEEK-END EN ALSACE

LES CONSEILS D'UNE COPINE POUR (RE)DÉCOUVRIR NOTRE RÉGION

Vous recevez de la famille, des amis, des clients pour quelques jours en Alsace ? Après avoir visité la Cathédrale de Strasbourg, le Haut-Koenigsbourg ou la Cité de l'Automobile, vous cherchez des idées originales de balades ou d'activités ? Vous les trouverez sur le blog de Laurène, Bretonne de 30 ans installée à Strasbourg et amoureuse de sa région d'adoption. Sur "mon week-end-en-alsace", elle vous explique comment visiter un atelier de tissage Kelsch ou de marqueterie d'art, mais aussi comment participer aux vendanges ou s'initier à la conduite d'un traineau tiré par des chiens dans les Vosges. Elle suggère aussi des lieux pour se restaurer ou boire un verre et même pour se loger dans des yourtes ou des tipis ! **P.H.**

www.mon-week-end-en-alsace.com

FÊTEZ LES 15 ANS DE LA BRASSERIE ARTISANALE DE SAINT-PIERRE

La Brasserie de Saint-Pierre créée en mai 2001 par Marilyn et Claude Varga se situe au cœur du village de **Saint-Pierre/67**, près de Barr. Elle brasse 30 bières pour une production annuelle de 2 500 hl dont 10 % issus de l'agriculture bio. La brasserie se visite et vous pouvez déguster - avec modération - de nombreuses bières élaborées par le maître brasseur qui vous fait visiter lui-même ses installations, vous explique son procédé de fabrication et vous communique toute sa passion. À déguster également, des spécialités culinaires cuisinées avec bière brassée sur place. Les visites commentées ont lieu en saison, chaque jour à 11h et à 14h30 et hors saison sur rendez-vous. **P.H.**

Brasserie La Saint-Pierre • 30, rue Principale à Saint-Pierre • 03 88 08 82 95
info@lasaintpierre.com • www.lasaintpierre.com
Brasserie Artisanale Saint-Pierre

MARC LÉVY

DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ALSACE DESTINATION TOURISME

Construire une destination d'excellence

Vous venez de prendre la direction générale de l'association Alsace Destination Tourisme. Quels sont les objectifs que vous vous êtes assigné?

M. L. • La fusion des ADT 67 et 68, qui a été décidée par les Présidents des Conseils Départementaux, Frédéric Bierry et Éric Straumann, est liée à un souci d'efficacité économique. Au-delà de la rationalisation et de la synergie attendue par les collectivités, notre premier objectif est de construire une destination touristique d'excellence, dans le secteur plus vaste de la Grande Région. Être réunis en une seule structure facilitera la montée en compétences de nos équipes et la mise en place de spécialisations métiers. Les démarches ou les actions qui ont prouvé leur efficacité dans l'un ou l'autre département seront modélisées, comme par exemple le travail mené dans le Bas-Rhin sur la taxe de séjour et celui sur le diagnostic numérique, ou encore l'inventaire et la qualification des friches relevant du tourisme de santé et de bien-être. En dégageant du temps, nous investirons de nouveaux champs d'action ou des sujets sur lesquels nous sommes absents ou partiellement impliqués. Pourquoi ne pas accompagner la création de startups dans le domaine du tourisme? Déjà partenaires du Welcome City Lab à Paris, une plate-forme d'innovation dédiée au tourisme, nous pourrions décliner le concept en Alsace. La desserte des territoires constitue également un axe de travail, avec notamment le renforcement des navettes touristiques...

© Jean-François Badias

Quels sont vos moyens?

M. L. • Alsace Destination Tourisme emploie 45 personnes, 26 dans le Bas-Rhin, 19 dans le Haut-Rhin. Notre budget avoisine les 5,5 M€, dont près de 90 % sont le produit de contributions départementales. Il est le reflet de notre capacité à mener des actions et non de ce que nous apportons à l'Alsace. L'ADT, présidée par Max Delmond et coprésidée par Vincent Debes, assure des missions de service public pour le compte des deux départements. Parallèlement, elle s'associe à des partenaires dans le cadre d'événements ou d'opérations d'aménagement. Par exemple, la promotion des randonnées pédestres est réalisée avec les sept départements du Massif des Vosges et les régions.

Comment comptez-vous renforcer l'image de l'Alsace dans le nouveau contexte de la Grande Région? Allez-vous collaborer avec les autres régions pour créer de nouvelles actions? Vous articuler avec l'Agence d'Attractivité de l'Alsace (AAA)?

M. L. • Nos deux structures travaillent déjà ensemble. Par exemple, le site www.tourisme-alsace.com, qui contribue à soutenir la visibilité de l'Alsace, est cofinancé par l'ADT. Pour notre part, nous ciblons surtout les marchés français et européens, grand public et professionnels. Avec l'AAA, il nous arrive d'être présents sur les mêmes manifestations, comme récemment à Munich. À l'avenir, Il faudra trouver une gouvernance qui permette d'optimiser nos représentations. Par contre, c'est ensemble que nous contribuerons à l'animation numérique des territoires. L'évolution se dessinera petit à petit, à l'instar d'une répartition des compétences pour la recherche d'investisseurs, à finaliser entre Agence de Développement d'Alsace (ADIRA) et AAA. Tout dépendra de l'orientation, industrielle ou touristique, des projets. Une réflexion a été entamée avec les dix ADT de la Grande Région pour trouver des complémentarités. En misant sur les identités respectives de nos régions, mais aussi sur la richesse des offres de villes-destination, comme Strasbourg, Colmar, Troyes ou Metz..., nous soutiendrons la visibilité de l'Alsace avec des entrées différentes. Parmi les thématiques partagées, le tourisme de mémoire, les sites emblématiques ou l'itinérance à vélo.

Vous vous êtes engagés, aux côtés des CCI, dans une démarche de promotion de la marque Qualité Tourisme. De manière plus générale, comment envisagez-vous les collaborations futures avec les CCI?

M. L. • Depuis 2015, une demi-douzaine de sites se sont engagés dans la démarche Qualité Tourisme, dont deux dans le Massif des Vosges. L'étape qualitative n'a démarré qu'en 2016. À présent, il nous faut développer une communication commune sur le sujet. Parmi les dossiers appelant des réponses, la gestion des Logis, actuellement du ressort de l'ADT 67 dans le Bas-Rhin et des CCI dans le Haut-Rhin. La solution tendrait vers une structure unique qui assure la promotion de ces Logis qui font la fierté de notre région. Le développement du numérique est un autre dossier sur lequel nous souhaitons collaborer davantage avec la CCI, car elle a une longueur d'avance dans le domaine. Pour améliorer l'accueil de nos visiteurs, des synergies sont à trouver avec le Pôle formation et le Centre Européen de Formation et de Promotion Professionnelle par Alternance pour l'Industrie Hôtelière (CEFPPA). Notre ambition est de contribuer à améliorer la performance de l'offre, le confort et les services.

PROPOS RECUEILLIS PAR FRANÇOISE HERRMANN

AGENDA

69ème Foire aux Vins d'Alsace

Du 5 au 15 août à Colmar
Plus de 150 exposants, 10 jours d'animation et de fête. Au Parc Expo.

www.foire-colmar.com

Industries du Futur

Les 14 et 15 septembre à Mulhouse
Mettant en lumière les savoir-faire et les domaines de recherche liés à l'innovation et à l'industrie du futur, une rencontre et des conférences articulées autour d'un espace d'exposition de 2000 m².

Pôle Véhicule du Futur
www.vehiculedufutur.com

Zen Vitamines, salon du bien-être

Les 10 et 11 septembre à Blotzheim
Au Palais Beau Bourg.

http://ying-yang-evenements-group.blogspot.fr

Carrefour Européen du Patchwork

Du 14 au 18 septembre à Sainte-Marie-aux-Mines
Au Val d'Argent Expo.

www.patchwork-europe.eu

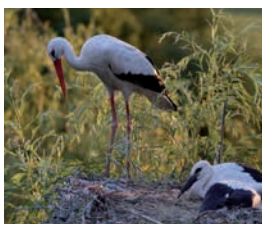
Le Centre de Réintroduction de Hunawihr

Sur la route des vins, entre Ribeauvillé et Riquewihr.
Cigognes blanches, Loutres d'Europe, Grands Hamsters, ragondins… Ce parc unique en son genre offre une escapade au plus près des animaux, dont certains sont en voie de disparition.

www.centredereintroduction.fr

Les Amuse Musées

Jusqu'au 13 novembre,



© DR

CULTURE ET GASTRONOMIE

Les Dîners Insolites du Patrimoine

© DR

Instaurés en 2010 à l'initiative du Pays d'Epinal, les Dîners Insolites du Patrimoine invitent à une expérience associant découvertes culturelles, culinaires, patrimoniales et artistiques. Étendue à l'Alsace et à la nouvelle grande région, la programmation 2016-2017 offre un cru remarquable de plus de 150 dîners qui se tiendront dans 55 sites patrimoniaux. Côté gastronomie, cinq formules de plats associés à quatre verres de vins vous feront voyager. Pour cette septième édition parrainée par l'association les diVINes d'Alsace - expertes en accords mets et vins -, les formules associeront 37 chefs de renom, dont 25 étoilés Michelin et des artistes.

Plus d'infos • 03 29 35 35 76 ou 03 29 82 53 32
contact@dinersinsolites.com • www.dinersinsolites.com

Foire Européenne

Du 2 au 12 septembre à Strasbourg
Au Parc Expo du Wacken.

www.foireurop.com

JUSQU'AU 23 OCTOBRE À STRASBOURG

L'exposition « Le Cabinet des merveilles »

présente, au sein du Musée d'Art moderne et contemporain, quinze années d'acquisitions des dix musées de la Ville de Strasbourg, au travers d'une sélection d'oeuvres, de techniques, d'époques et d'usages très variés. Cet ensemble reflète la grande diversité des oeuvres, entrées par achats ou par dons dans des collections de nature très différente.

© Musées de Strasbourg

www.musees.strasbourg.eu

dans les sites et musées du Parc naturel régional des Vosges du Nord
Dédiés aux enfants dès quatre ans et aux familles, animations et spectacles se dérouleront dans l'ensemble des musées du territoire des Vosges du Nord. Par exemple, le dimanche 7 août, un conte musical sera présenté dans le Jardin pour la Paix de Bitche ; le dimanche 11 septembre, une conférence musicale participative dans le Musée du Pays de Hanau à Bouxwiller.

www.amusemusees.com
Parc naturel régional des Vosges du Nord

Festival de Musique d'Obernai

Du 22 au 29 juillet
Musique de chambre ou jazz manouche, du quintette à cordes aux improvisations au piano et saxophone…

www.festivalmusiqueobernai.com

L'Écomusée et le Parc du Petit Prince à Ungersheim

Le sentier d'interprétation dédié aux étonnants paysages à parcourir à pied ou en calèche entre L'Écomusée et le Parc du Petit Prince...

www.ecomusee-alsace.fr
www.parcdupetitprince.com

« Papiers, s'il vous plaît »

Jusqu'au 29 août à Strasbourg
Véritable tour d'horizon de l'évolution de la photographie d'identité depuis sa création. L'exposition, coproduite par La Chambre, s'appuie sur le fond d'images du Musée Nicéphore Niépce de Chalon-sur-Saône. 4, place d'Austerlitz.

www.la-chambre.org

« Lumière ! Explorer l'impossible »

© M.Bertola

Jusqu'au 31 décembre à Strasbourg
Scénographiée par l'atelier Caravane, cette exposition comprend deux parties intitulées « au cœur de la lumière » et « aux frontières de la lumière ». Des théories ondulatoires et corpusculaires de la lumière à la naissance de la physique quantique, jusqu'à l'exploration des conséquences, parfois inattendues, de la présence et de l'absence de lumière sur les êtres vivants. Au Musée Zoologique.

www.musees.strasbourg.eu

Festival Summerlied

Du 11 au 15 août à Ohlungen
Des concerts, des contes, des lectures, des promenades en calèche, des cours de danse et des bals folk. L'occasion de découvrir des artistes de talent aux registres variés, dans un cadre authentique et naturel, dans la forêt d'Ohlungen. Spécificité du festival, le Babbeldorf : un espace vivant où le dialecte s'exprime sous forme de poésies, de blagues, de jeux réunissant toutes les générations.

www.summerlied.org

terra
IT – MADE IN EUROPE

NEW

intel CORE i7 inside

TERRA MOBILE 1790S – LA PERFORMANCE AU QUOTIDIEN

Intel Inside® pour des solutions optimisées.

TERRA MOBILE 1790S
avec processeur Intel® Core™ i7
Intel® Core™ i7-6700HQ (6M Cache, up to 3.50 GHz), Windows 7 Professional 64 bit (Downgrade Windows 10 Pro), écran Full HD 43.9 cm (17.3"), non brillant (1920 x 1080), 16 GB RAM (max. 16 GB), 240 GB SSD, NVIDIA GeForce GTX970M, 2x USB 3.1, 2x USB 3.0, lecteur de cartes, HDMI, LAN, 2x mini DisplayPort, 1x Headphone, 1x Microphone, Kensington Lock, Webcam, 24 mois de garantie sur site par enlèvement.

Code article : FR1220498

Clavier rétroéclairé

1815,-*
2178 € Prix publics TTC

TERRA Computer France
19 rue du Commerce, 67550 Vendenheim
Tél. : 03 88 208 550_Fax : 03 88 208 551

www.wortmann.de

* Prix publics HT. Sauf erreur ou omission. Jusqu'à épuisement des stocks.

Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, et Xeon Inside sont des marques de commerce d'Intel Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays.

GROUPE WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

Appelez nos revendeurs proches de chez vous !

MAS Informatique, 67520 Marlenheim, 03 88 59 59 20 • **IMS,** 67115 Plobsheim, 03 69 26 35 56 • **Trust Info**, 68110 Illzach, 03 89 65 35 21 • **ILOOS,** Strasbourg, Colmar, Mulhouse, 0970 717 717 • **MCS 68**, 68270 Wittenheim, 03 89 57 33 21 • **IMD Informatique**, 67210 Obernai, 03 88 47 69 82 • **Preserv PC Informatique**, 67390 Marckolsheim, 03 69 64 90 60 • **EI3S**, 68110 Illzach, 03 89 31 43 00 • **Facil Ordi,** 68700 Cernay, 03 89 75 73 25 • **Web'In Informatique**, 67250 Soultz sous Foret, 03 88 05 60 81 • **Maxi Systeme Informatique**, 67500 Batzendorf, 03 88 73 81 25 • **Hanau Informatique**, 67340 Ingwiller, 03 88 89 24 37 • **ABS Informatique**, 67720 Hoerdt, 03 88 34 07 14 • **Exenta Informatique,** 68300 Saint Louis, 03 89 68 69 88 • **Aris Informatique**, 67300 Schiltigheim, 03 88 77 36 90 • **Adequation Web**, 68560 Hirsingue, 03 89 08 00 49 • **Chopp'Info SARL**, 67230 Benfeld, 03 88 74 20 28 • AB2L, 67116 Reichstett, 03 67 10 07 83 • **Abakom KM Informatique**, 67540 Ostwald, 03 88 67 20 87 • **Agedis**, 67118 Geispolsheim, 03 88 66 14 39

Volkswagen
Professionnels

volkswagen-professionnels.fr

Votre bureau, avec vue sur le monde.

QUAND ON EST PROFESSIONNEL, ON VEUT RESTER CONNECTÉ, PARTOUT OÙ L'ON VA.

Et en ce sens le Nouveau Tiguan 4MOTION est clairement votre meilleur assistant personnel. Avec sa technologie Car Net App-Connect à interfaces tactile et vocale, vous êtes dans votre voiture comme au bureau, à la fois mobile ET connecté.

Nouveau Tiguan.
Jouez sur tous les terrains.

Volkswagen

Volkswagen recommande **Castrol EDGE Professional** – Volkswagen Group France - s.a. - R.C.S. Soissons B 602 025 538

Modèle présenté : Nouveau Tiguan Carat Edition 2.0 TDI 150 BVM6 4MOTION avec options pack 'Offroad' et jantes en alliage 20" 'Kapstadt' gris métallisé. **Cycle mixte (l/100 km) : 5,4. Rejets de CO_2 (g/km) : 141.**

Découvrez et essayez le Nouveau Tiguan chez vos concessionnaires
de Haguenau, Saverne, Bischheim, Illkirch, Sélestat, Colmar, Sausheim, Huningue et Altkirch.
Rendez-vous sur volkswagen-professionnels.fr