

Point éco Alsace

#19
JANVIER
FÉVRIER
2016

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

ÉDITION
STRASBOURG
BAS-RHIN

31
COMMERCE
NON SÉDENTAIRE
LE VENT EN POUPE

42
OBSERVATOIRE DE LA CCI
EXPORT : 54 % DU PIB
ALSACIEN

L'ALSACE, TERRE
DE STARTUPS

 CCI ALSACE

WWW.POINTECOALSACE.FR

BMW BusinessDrive

Solutions de mobilité durable

Nouvelle
BMW Série 2
Active Tourer

www.lespaceh.fr



Le plaisir
de conduire



BMW xDRIVE, L'INSTINCT DE SÉCURITÉ.

LA TECHNOLOGIE 4 ROUES MOTRICES
INTELLIGENTE PAR BMW.

Pour que chacun de vos voyages soit plus exaltant, 116 versions de la gamme BMW dont la Nouvelle BMW Série 2 Active Tourer sont équipées de la technologie BMW xDrive. Capable en 1/10ème de seconde de détecter la moindre amorce de dérapage, cette technologie instinctive vous assure une parfaite adhérence au sol qu'il pleuve ou qu'il neige.



GRUPE
l'espace #

STRASBOURG - HAGUENAU - OBERNAI

**SUR CHAQUE SITE, UN CONSEILLER COMMERCIAL SPÉCIALISÉ
«ENTREPRISES» SAURA VOUS ACCOMPAGNER DANS VOS PROJETS.**

STRASBOURG
2 rue Emile Mathis

Jonathan CHOWRIMOOTOO
06 87 96 73 52
jonathan.chowrimootoo@lespaceh.fr

HAGUENAU
110 route de Strasbourg

Léonard SINGER
06 15 27 91 29
leonard.singer@lespaceh.fr

OBERNAI
1 rue des Ateliers

Lionel KELLER
06 81 22 12 56
lionel.keller@lespaceh.fr



© Dorothee Parent

QUELLE STRATÉGIE POUR LA NOUVELLE RÉGION ?

La région Alsace-Champagne Ardenne-Lorraine (ACAL) est une réalité depuis le 1^{er} janvier 2016. Les 22 régions créées il y a 60 ans sous l'impulsion de la politique d'action régionale du Ministre des Finances et des Affaires économiques Pierre Pflimlin, ont cédé la place à 13 nouveaux périmètres régionaux.

L'Alsace fait dorénavant partie de l'ACAL: 10 départements et 5,5 millions d'habitants, soit 8,8 % de la population française. Ce territoire marqué par une forte diversité, s'organise autour de sept aires urbaines de plus de 100000 habitants: Strasbourg, Mulhouse, Nancy, Metz, Reims, Troyes et Colmar. Mais c'est aussi un patchwork de territoires ruraux faiblement peuplés, de terres agricoles et viticoles, de zones de montagne et de bassins d'emplois en reconversion.

Cette grande région a des atouts indéniables. Elle partage 900 km de frontières avec ses voisins suisses, allemands, luxembourgeois et belges. Le poids de l'industrie y est supérieur à la moyenne nationale, notamment pour les sites de plus de 100 salariés. Elle est dotée d'un savoir-faire remarquable en matière de commerce international et se place au second rang des régions exportatrices avec 58 Md€ de chiffre d'affaires. Sa position géographique est

stratégique grâce à des infrastructures de transport performantes: quatre aéroports européens et nationaux, la proximité de hubs aéroportuaires internationaux, des ports fluviaux connectés à la mer du Nord et aux bassins de la Seine et de la Meuse, des lignes à grande vitesse est-ouest et nord-sud...

Face à la réforme territoriale qui fait de nous des voisins du bassin parisien et de la Belgique, on ne peut cependant pas s'empêcher d'évoquer un autre bassin de vie créateur de richesses et d'emplois: la région rhénane frontalière. Cette région européenne culturellement homogène et économiquement interdépendante, dont nous faisons partie, c'est le Rhin Supérieur. L'Allemagne et la Suisse sont en effet les moteurs principaux de notre croissance économique et industrielle. L'Alsace compte quelque 800 entreprises d'origine allemande, dont 350 de production. Les économies de nos voisins, classées aux 4^e et 1^{er} rangs des économies les plus compétitives au monde, sont essentielles pour notre futur développement économique.

Mais cette dynamique transfrontalière est aujourd'hui menacée par le fonctionnement politique et administratif

fortement centralisé de l'État, par les asymétries fiscales, réglementaires, sociales et du droit du travail qui génèrent des distorsions de concurrence et enfin, par la perte progressive de la maîtrise de la langue allemande.

Il est indispensable et urgent d'intensifier la coopération frontalière et d'en faire un nouveau modèle économique pour l'Alsace, mais aussi pour la nouvelle grande région. Le nouveau Conseil

Régional doit s'atteler à un chantier institutionnel stratégique: obtenir un « droit d'expérimentation » pour la création d'une « euro région » transfrontalière et rhénane.

Je suis convaincu que c'est sur le terrain des entreprises

rhénanes et du marché de l'emploi transfrontalier que se joue, en grande partie, le destin économique de l'Alsace, et demain, celui de la grande région nouvellement créée. Je vous adresse à tous mes meilleurs vœux de santé, de bonheur et de réussites dans vos projets pour cette année 2016!

BERNARD STIRNWEISS

*Président de la CCI de Région Alsace
Porte-parole du pilier « Économie »
de la Région Métropolitaine Trinationale
du Rhin Supérieur*

**La
dynamique
transfrontalière
est aujourd'hui
menacée**

34



© Jean-François Badias

18



© Dorothée Parent

40



© Jean-Marc Hédoïn / Pictural



© Nis&for

EN UNE

La rédaction du Point Éco Alsace remercie l'horticulteur Roth à Strasbourg-Robertsau, pour son aimable contribution à la réalisation de la photo de couverture.

6 TRANSFRONTALIER

Apprentissage transfrontalier // Débouchés assurés

TRAJECTOIRES

7-19

7 Alsace Capital | 8 Des trophées et des prix | 10 Hansi | 11 Lilly
12 Plastrance | 13 Valfleuri | 14 L'Agence Automobile
16 Georges Bruck | 17 JMEKA | 18 MacWay | 19 Heinrich & Bock

20

DOSSIER L'ALSACE, TERRE DE STARTUPS



© Nis&for

**VOS PAGES
TERRITORIALES
EN CAHIER
CENTRAL**

30

ORIGIN'ALSACE

Un coup de mou? Et si vous preniez un Rocher?

31

FOCUS

Commerce non sédentaire // Le vent en poupe

36

TROPHÉE RÉGIONAL EXPORT 2015

Le coup de projecteur de la CCI

CCI EN ACTIONS

39-48

39 Camom // La fine équipe | 40 Pains d'Épices Fortwenger // Partez pour une aventure au pays du pain d'épices | 42 Observatoire de la CCI // Export : 54 % du PIB Alsacien | 44 Baruch Environnement // En mission export pour affiner sa stratégie | 46 Réforme // La CCI de Région Alsace devient collectivité unique de la taxe d'apprentissage | 48 Maîtriser son énergie: un objectif partagé // La CCI vous aide à identifier les pistes d'amélioration

49

JURIDIQUE

Une législation plus souple qu'on ne le pense

51

GEEK & TIC

Les solutions de paiement alternatives

52

DÉCOUVERTES

Cristal Bowling // Dix ans de succès

53

L'INVITÉ DU MOIS

Olivier Andrieu // Fondateur d'Abondance

54

AGENDA

Du 13 au 16 mars à Strasbourg // Salon professionnel EGAST

N°19 - 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 Stirweiss • Directeur de la rédaction: Christophe Weber • Rédactrice en chef: Françoise Herrmann • Journalistes: Léa Davy, Anne Herriot, Émilie Jafrate, Dominique Mercier, Iuliana Salzani • Secrétaire de rédaction: Dorothée Keller • Responsables communication des CCI territoriales: Patrick Heulin (Strasbourg), Mélanie Jehl (Colmar), Olivier Dieu (Mulhouse) • Éditeur délégué: Daniel Rey (Citeasen) Conception et réalisation: Citeasen • Couverture: Nis&For • Photographes: Jean-François Badias, Michel Caumes, Jean-Marc Hédoïn, Benoît Linder, Serge Nied, Dorothée Parent
Impression: Est Imprimerie • Tirage: 80 210 exemplaires.

PUBLICITÉ: JOCELYNE CHOUKROUN • TÉL. 06 20 46 00 85 • FAX 03 88 75 25 30 • J.CHOUKROUN@ALSACE.CCI.FR

L'HISTOIRE À NOS PIEDS

C'est un savoir-faire rare et singulier qui a été distingué par le trophée Innovation et Performance décerné par la CCI Alsace le 26 novembre 2015 à la société Antea de Habsheim. Avec une trentaine de collaborateurs, cette PME alsacienne est spécialisée dans l'archéologie préventive. Elle a été la première entreprise privée en France à obtenir l'agrément ministériel pour effectuer de telles fouilles. Pas si simple quand on sait qu'il faut compter un expert aguerri dans ses rangs pour chaque époque : néolithique, âge du bronze, antiquité, gallo-romain, médiéval, bas-empire, contemporain... Sous la direction de Bertrand Bakaj, architecte et archéologue passionné qui a été à l'origine de la création d'Antea en 1998, l'équipe pluridisciplinaire est composée de personnels hautement qualifiés dont les spécialités sont complémentaires : céramologue, geoarchéologue, anthropologue, archéozoologue... Antea intervient dans toute la France sur tous projets d'aménagement du territoire comme par exemple la création de zones d'activités (Marckolsheim, Ensisheim), l'implantation de nouveaux établissements (Fly Vendenheim, Ikea Morschwiller) ou la rénovation/réhabilitation urbaine (Hôpitaux Civils de Strasbourg).



© Fotolia

APPRENTISSAGE TRANSFRONTALIER DÉBOUCHÉS ASSURÉS

UN APPRENTI TRANSFRONTALIER SUR CINQ EN ALSACE EST ÉTUDIANT AU CFA DE LA CCI DE RÉGION ALSACE. UN POURCENTAGE QUE LE CENTRE DE FORMATION SOUHAITE CONTINUER DE VOIR PROGRESSER CES PROCHAINES ANNÉES.

Pour l'année scolaire 2015-2016, ce sont en tout 27 contrats d'apprentissage transfrontaliers qui ont été signés entre le CFA de la CCI de Région Alsace et des entreprises allemandes. On note une belle progression par rapport à l'an passé (+ 58 %). « La majorité de ces étudiants étudient le commerce et la gestion dans le cadre de notre Bachelor EGC (École de Gestion et de Commerce) et de notre formation Bac +2 Gestionnaire d'Unité Commerciale », indique Philippe Authier, directeur du CFA. Quelques étudiants en informatique et en ingénierie ont également fait le choix de l'apprentissage transfrontalier cette année. Pour ces jeunes, l'avenir semble souriant : les entreprises allemandes intègrent toujours un apprenti dans l'objectif de l'embaucher.

Langues et mobilité

Faut-il avoir un fort niveau d'allemand pour tenter l'apprentissage transfrontalier ? Pour Philippe Authier, la réponse est sans

équivoque : oui. « La plupart de nos contacts en Allemagne sont du secteur du commerce. L'apprenti est de ce fait en constante relation directe avec la clientèle et doit assurer un bon niveau de communication. C'est l'image même de l'entreprise qui en est impactée. Cependant, des dispositifs accélérés de mise à niveau existent pour des jeunes au niveau plus faible mais motivés », éclaire le directeur. Pour les 27 apprentis transfrontaliers du CFA, la langue allemande n'a jamais été un problème. Ces jeunes la pratiquent avec leurs parents ou ont déjà étudié en Allemagne. « L'objectif aujourd'hui est de sortir de ce cercle d'initiés et de trouver d'autres jeunes intéressés par une carrière outre-Rhin », souligne Philippe Authier. Mais selon lui, le niveau d'allemand n'est pas le seul frein à l'apprentissage transfrontalier, le manque de mobilité est également mis en cause. **MÉLANIE JEHL**

CONTACT CCI

CFA CCI Alsace • 03 88 43 08 80
alternance@strasbourg.cci.fr
www.cfa-cci-alsace.eu

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Un nouveau parcours franco-allemand

De niveau Bac +2, cette toute nouvelle formation transfrontalière de « Gestionnaire d'Unité Commerciale franco-allemand » va démarrer en 2016 à **Saint-Louis/68**. Proposé par le CFA de la CCI de Région Alsace, ce parcours de deux ans en apprentissage permet aux jeunes de suivre des cours en France tout en travaillant auprès d'un employeur allemand. Condition d'accès : être doté d'un bon niveau d'allemand. « Ce diplôme leur permettra sans nul doute de décrocher un emploi en Allemagne : c'est une occasion à ne pas manquer ! », affirme Philippe Authier. Celles et ceux qui souhaiteront poursuivre leurs études auront la possibilité de réaliser une troisième année outre-Rhin qui débouchera sur un diplôme allemand équivalent à Bac +3.

CONTACT CCI

CFA CCI Alsace • 03 88 43 08 80
alternance@strasbourg.cci.fr • www.cfa-cci-alsace.eu

SALON RÉGIONAL FORMATION EMPLOI

Un événement transfrontalier

Organisé par la CCI de Colmar et du Centre-Alsace pour le compte de l'Association JEF (Jeunes Emploi Formation), le Salon Régional Formation Emploi est depuis 38 ans le rendez-vous à ne pas manquer des étudiants, lycéens, demandeurs d'emploi, jeunes diplômés, salariés et futurs créateurs d'entreprise. Il rassemble, chaque année quelque 20 000 visiteurs et 300 exposants.

80 EXPOSANTS ALLEMANDS

Avec son espace dédié à l'emploi en Allemagne et à la formation transfrontalière, le Salon Régional Formation Emploi est également le premier événement transfrontalier de l'hexagone. Les 22 et 23 janvier 2016, plus de 80 entreprises et centres de formation seront rassemblés dans ce Pôle Franco-Allemand, au sein du Hall 3 du Parc des Expositions de Colmar. Une réussite pour Khedidja Khelifa, coordinatrice de l'événement : « Grâce à nos partenaires la Bundesagentur für Arbeit et l'IHK Südlicher Oberrhein, nous sommes en mesure de proposer à nos visiteurs de véritables opportunités de carrières et d'études outre-Rhin ». En effet, les jeunes Français pourront partir à la découverte des nombreux dispositifs et des diverses formations transfrontalières qui leur sont offerts en France comme en Allemagne. **M.J.**

Salon Régional Formation Emploi

Les 22 et 23 janvier 2016 de 9h à 18h
au Parc Expo de Colmar
www.srfe.com

ALSACE CAPITAL

INVESTISSEURS CHERCHENT ENTREPRISES

LA SOCIÉTÉ DE CAPITAL INVESTISSEMENT, IMPLANTÉE À STRASBOURG, GÈRE CAP INNOV'EST, ALSACE CRÉATION ET ALSACE CROISSANCE ET INTERVIENT SUR LES RÉGIONS ALSACE, LORRAINE ET FRANCHE-COMTÉ. CES TROIS FONDS AIDENT LES PME À SE DÉVELOPPER.



Valérie Geiger,
directrice générale
et Jean-Lin Bergé,
président d'Alsace
Capital

© Ch. Hamm

Si vous pensez que chaque pot a son couvercle, c'est un peu pareil avec Alsace Capital : à chaque stade de développement d'une entreprise correspond un fonds spécifique. Financés par différents partenaires comme la Région Alsace, plusieurs banques, la Bpi (Banque publique d'investissement) et des investisseurs privés, les dispositifs abondent les fonds propres des PME pour favoriser leur émergence et l'innovation. Pour la phase d'amorçage – cette étape difficile, risquée et coûteuse où l'entreprise doit passer de l'idée au produit –, il s'agit de Cap Innov'Est. « Nous disposons d'une enveloppe de 36 M€ pour financer des startups à hauteur de 150 000 € à 3,6 M€ selon le projet », détaille Jean-Lin Bergé, président d'Alsace Capital. « Mais notre

apport ne se limite pas à des fonds. Les investisseurs s'impliquent dans les projets de l'entreprise, apportent des conseils et leur expérience ». Avec 18 dossiers instruits, dont des références comme l'éditeur de logiciels Synovo ou la société Anagenesis Biotechnologies et huit projets en cours, Cap Innov'Est connaît un beau démarrage depuis son lancement en juillet 2014.

Un fonds dédié au capital-risque

Le deuxième fonds, Alsace Création, intervient en capital-risque⁽¹⁾, uniquement en Alsace. « Les dossiers sont ici plus petits et concernent des projets de capital développement dans des jeunes PME, mais aussi des transmissions d'entreprises. Le ticket est donc moins élevé, 1 M€ maximum ». Alsace Création est

géré depuis 2013 par Alsace Capital. Enfin, la plus grosse enveloppe (50 M€) revient à Alsace Croissance. Comme son nom l'indique, ce fonds s'adresse à des entreprises matures aux besoins en développement plus importants (entre 1 et 5 M€).

Financer la croissance des PME

Burgard, pour la création de ses nouvelles lignes de production, ou la société informatique Diatem en ont déjà bénéficié en 2015. Pour ce fonds comme pour Cap Innov'Est ou Alsace Création, les sept salariés d'Alsace Capital choisissent soigneusement les dossiers. Jean-Lin Bergé reprend : « Les critères comptables seuls ne suffisent pas. Les questions d'éthique et l'envie du dirigeant de développer son entreprise et des emplois à long terme entrent aussi en compte. Ces opérations engagent nos investissements pour quatre à sept ans et le risque existe toujours. Nous devons nous assurer d'être sur la même longueur d'onde ».

LÉA DAVY

⁽¹⁾ *Le capital-risque consiste à financer des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.*

Alsace Capital • Parc d'Innovation • 550, boulevard Gonthier d'Andernach à Illkirch-Graffenstaden
03 67 10 61 02 • <http://alsacecapital.eu>

ALAIN HEMMERLIN

Délégué général du MEDEF Alsace



© DR

Après 17 ans passés au service du MEDEF Alsace, Jean-Claude Lasthaus a pris sa retraite au 31 décembre 2015. Son remplaçant est Alain Hemmerlin qui occupait la fonction de délégué général adjoint depuis septembre 2015. L'ancien directeur

général adjoint en charge du développement commercial de Strasbourg Événements affiche également une expérience de huit ans à la direction des sociétés de VPC Brigitte France et Schäfer Shop France. Il a, par ailleurs, exercé une partie de sa carrière dans l'Armée. F.H.

MEDEF Alsace • Espace Européen de l'Entreprise
27, avenue de l'Europe à Schiltigheim
03 88 24 85 52 • www.medef-alsace.com

DES TROPHÉES ET DES PRIX...

UNE FIN D'ANNÉE 2015 HAUTE

FIN 2015, UNE PLUIE DE PRIX ET TROPHÉES A MIS EN LUMIÈRE UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS, DE SAVOIR-FAIRE ET D'INITIATIVES D'ENTREPRISES PARTICULIÈREMENT REMARQUABLES. MORCEAUX CHOISIS.

FRANÇOISE HERRMANN

PRIX D'HONNEUR FOND'ACTION ALSACE

Anne Leitzgen, présidente de la SALM



© DR

A la tête du groupe SALM (Société Alsacienne de Meubles) et de ses marques Schmidt et Cuisinella, la petite-fille du fondateur, Anne Leitzgen, a été récompensée par le Prix d'Honneur de Fond'Action Alsace. Cuisines, salles de bains, rangements, équipements de la maison..., ce groupe 100 % familial conçoit, produit et distribue une offre d'aménagements sur mesure à l'échelle internationale. Il est présent dans notre région depuis 1934. Une automatisation très poussée des process industriels, un investissement

soutenu dans les outils de production, dans le digital et surtout dans le capital humain, renforcent chaque année la position du groupe. En le dirigeant, Anne Leitzgen garantit à ses salariés un « vivre ensemble » fondé sur des valeurs de partage et de collaboration. Premier fabricant français de cuisines, la SALM est présente en France et en Allemagne, et emploie plus de 7 500 personnes dans 22 pays.

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

www.fondaction-alsace.com

TROPHÉES ALSACE INNOVATION

BARRISOL

Premier fabricant mondial de plafonds tendus, BARRISOL (Kembs/68) s'est associé à un designer international, Ross Lovegrove, pour réaliser des lampes de grandes dimensions et de formes complexes qui nécessitent la mise en place d'un éclairage spécifique. Lauréate de la filière d'excellence « Bâtiments et matériaux durables » des Trophées Alsace Innovation, l'entreprise a été récompensée par une dotation de 5 000 € remise par EDF. La haute technicité des toiles BARRISOL, leur souplesse



© Jean-Luc Syren

et leur élasticité, qui offrent un éclairage uniforme doublé d'une atténuation acoustique, ont également été récompensées par le Belgian Building Award du meilleur design.

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

www.barrisol.com
www.alsaceinnovation.eu

ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE GAULT & MILLAU

Cédric Moulot



© DR

Il figure dans l'édition 2016 du Gault & Millau qui lui a décerné le Trophée « Entrepreneur de l'année ». C'est avec fierté qu'il inaugure cette nouvelle catégorie de prix, « en le partageant avec tous ceux qui m'ont soutenu dans mes projets et avec

toute mon équipe qui les fait vivre au quotidien ». À 37 ans, originaire de Lorraine, Cédric Moulot a construit ses expériences en Alsace, misant sur l'amour des produits et sur l'excellence au niveau de différentes gammes de restauration. Il est à la tête de plusieurs établissements **strasbourgeois**, parmi lesquels le Tire-Bouchon, le Meislocker (tous deux une toque au Gault & Millau), le 1741 (trois toques) ou encore le Crocodile, racheté en avril 2015.

www.letirebouchon.fr • www.1741.fr
www.au-crocodile.com
www.meislocker.fr

EN COULEURS

TROPHÉES IDÉE ALSACE

Citiz



© DR

Anciennement Auto'trement (née en 2001 à **Strasbourg**), l'entreprise Citiz propose des voitures en autopartage dans toute l'Alsace. Elle a décroché le Trophée du développement durable pour sa démarche globale. Cette société coopérative à intérêt collectif a

mis en place un certain nombre de voitures hybrides, ainsi que des voitures adaptées pour les personnes en situation de handicap physique. Son innovation 2015 : Yea!, le premier service d'autopartage en free-floating, qui

permet de prendre une voiture sans la réserver. Vous la prenez où vous voulez et vous la déposez où vous voulez...

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

<http://alsace.citiz.coop>

DEUXIÈME PRIX TECHNOLOGY FAST 50 EST

New Web

Née en 2008 à **Saint-Cosme/68**, cette société est spécialisée dans le cloud computing ou hébergement web. Elle installe des infrastructures à haute valeur ajoutée dans les entreprises dans le cadre de partenariats forts avec la marque IBM. New Web a été fondée par Jérémy Wies, ingénieur en informatique. Elle est également présente à Altkirch et Strasbourg. Son secteur d'intervention se situe dans le Grand-Est de la France et, grâce à internet, dans le monde entier.



© DR

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

<http://new-web.fr>

PRIX UCCA

Novembre Communication



© Cyril Hanebna / Citeasen

Destiné à valoriser les agences de communication alsaciennes membres de l'UCCA (Union des Conseils en Communication Alsace), le Grand Prix de la Communication a suscité, pour cette deuxième édition, une cinquantaine de candidatures. Vingt d'entre elles ont fait partie des nominées, réparties en six catégories de prix. Le grand vainqueur de cette édition 2015 est l'agence Novembre

Communication qui a raflé le Prix de la Communication Corporate d'Entreprise, le Prix du Public et le Grand Prix. Particulièrement remarquée, la campagne que l'agence strasbourgeoise a imaginée pour accompagner le repositionnement de l'enseigne Lidl. Le concept « On est mal patron! » avait déjà été apprécié par le public au cours de l'été, décrochant la troisième place des « Coups de cœur des Français pour une pub » (source Vivavoice). D'après Kantar, l'enseigne a séduit environ 700 000 nouveaux ménages depuis début 2015.

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

www.ucc-alsace.com
www.novembre.com

TROPHÉES MIDEST

Codica Câbles Transmissions

Récompensée pour sa relocalisation et son optimisation d'un atelier de production, Codica Câbles Transmissions (**Barr/67**) a décroché le Prix de l'organisation lors du salon MIDEST 2015 à Paris. Cette entreprise conçoit et fabrique des câbles métalliques sur mesure, des transmissions par câbles en moyennes et grandes séries. Ses clients sont situés dans le médical, l'aéronautique, l'agencement de mobilier,

les équipements d'espaces verts... La CCI de Région a prévu d'organiser la réunion de lancement du stand collectif Alsace 2016 dans cette entreprise le 25 février 2016.

www.codica-cables.fr



© DR

COLMAR

OUVERTURE DU VILLAGE HANSI ET SON MUSÉE

JEAN-JACQUES WALTZ, DIT HANSI, EST CONNU DE TOUS COMME L'UN DES ARTISTES DE RÉFÉRENCE DANS NOTRE RÉGION. POUR RENDRE HOMMAGE À SES ŒUVRES ET À SON ALSACE IMAGÉE, UN VILLAGE-MUSÉE, QUI LUI EST ENTIÈREMENT CONSACRÉ, VIENT D'OUVRIER SES PORTES AU 28, RUE DES TÊTES À COLMAR.



© Jean-Marc Hédoïn / Pictural

Il suffit aux visiteurs de franchir le seuil de la porte du village-musée pour entrer directement dans l'univers de l'artiste alsacien Hansi. Une place de village typique, comme Hansi pouvait la représenter dans ses œuvres, a été entièrement reconstituée. De véritables pavés au sol, des façades à colombages de près de six mètres de haut, de petites échoppes : c'est comme si l'on entrait dans l'une de ses mythiques cartes postales.

Bienvenue dans la maison d'Hansi

Derrière ces gigantesques façades, des intérieurs de maisons alsaciennes ont également été recréés, à partir des œuvres de l'illustrateur colmarien. « Que ce soit dans la cuisine ou dans le

séjour, chaque pièce a été agrémentée de meubles d'époque, qui ont été minutieusement chinés », indique Philippe Miesch, architecte et scénographe pour le village-musée Hansi. Et pour régaler et continuer de faire rêver les visiteurs, des produits typiquement alsaciens sont proposés à la vente dans chacune des pièces. On trouve ainsi des pâtes, des cafés et des confitures dans la cuisine, des nappes et des livres dans le salon, etc. Un salon de thé vient compléter ce rez-de-chaussée de 400 m².

Une collection de 700 œuvres

Au premier étage, les visiteurs découvrent un musée de 300 m² entièrement dédié à l'œuvre de Hansi. 700 réalisations y sont représentées, avec un

cheminement volontairement chronologique. « Le musée démarre avec l'enfance et l'apprentissage de Hansi. On entre ensuite dans sa période Art nouveau pour poursuivre sur des toiles consacrées à la nuit, à Colmar et aux Vosges. On fera par la suite un focus sur sa période « Mon village » et sur son engagement patriotique. Et pour finir, un espace sera consacré à Hansi en tant que personnage public », décrit Yannick Scheibling, président de l'association du Musée Hansi et actuel conservateur du Musée Hansi à Riquewihr. Un espace réservé aux expositions temporaires est également prévu.

Bâtiment 100 % accessible

Ce lieu, c'est un rêve de dix ans qui vient de se concrétiser pour Yannick Scheibling et Steve Risch, directeur du village-musée. « On a réussi à ancrer dans la réalité tout l'univers de Hansi », s'exclament-ils avec fierté. Pour passer du rêve à la réalité, de gros travaux à l'intérieur comme à l'extérieur ont été réalisés. « Nous avons privilégié les entreprises locales et les matériaux issus de la région. Même les pavés au sol sont alsaciens ! », précise Steve Risch. Le bâtiment a été entièrement repensé pour intégrer les différents nouveaux espaces et assurer une accessibilité complète aux personnes handicapées et à mobilité réduite. En effet, l'entrée a été démolie afin de créer un espace de plain-pied et un nouvel ascenseur a été installé. « L'objectif est de permettre aux touristes comme aux locaux de redécouvrir l'œuvre de notre cher Hansi et de mieux comprendre l'artiste », conclut le directeur. M.J.

Le Village Hansi & son Musée
28, rue des Têtes à Colmar
03 89 41 44 20 • www.hansi.fr

DIABÈTE

LILLY DOPÉE PAR LE BIOSIMILAIRE



© Lilly

des économies d'échelle importantes. Pour fabriquer ce biosimilaire, Lilly s'appuie sur son savoir-faire spécifique dans le remplissage stérile de médicaments en cartouche et le montage de stylos injecteurs jetables. Rappelons que Lilly fut le premier laboratoire à produire l'insuline à l'échelle industrielle en 1923.

Plus d'options thérapeutiques

« Le biosimilaire d'insuline glargine a nécessité cinq années de développement, d'essais et de validations, ce qui équivaut à 3 M€ de dépenses », précise David Sternasty, directeur du site de **Fegersheim/67**. Il est fabriqué sur les mêmes lignes de production que les autres insulines du groupe

et présente l'avantage d'augmenter le nombre d'options thérapeutiques disponibles pour les patients en élargissant la gamme de solutions. « Ce nouveau projet conforte Fegersheim comme site pilote d'introduction des dernières technologies », observe Marcel Lechanteur, le président de Lilly France, en confirmant que ce biosimilaire atteint le même niveau de qualité que les autres insulines. F.H.

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

Lilly France • 2, rue du Colonel Lilly
à Fegersheim • 03 90 64 40 00
www.lilly.fr

AVEC CE NOUVEAU MÉDICAMENT BIOSIMILAIRE DE L'INSULINE GLARGINE, LE SITE ELI LILLY DE **FEGERSHEIM/67** ÉLARGIT L'OFFRE DE TRAITEMENT DU DIABÈTE.

En s'alliant en 2011 au groupe industriel mondial allemand Boehringer Ingelheim, Eli Lilly a démultiplié ses capacités de réponse aux besoins des patients diabétiques et des professionnels de santé. Illustration aujourd'hui avec la commercialisation d'un médicament biosimilaire d'une insuline glargine, jusque-là produite par Sanofi sous la marque Lantus, et tombée dans le domaine public.

Efficace et moins cher

À mi-chemin entre le générique et le médicament de référence ou princesps,

le biosimilaire est produit à partir de micro-organismes vivants, via des process de biotechnologie ou génie génétique. Aussi long à développer et à fabriquer que l'original, il nécessite des études cliniques de phase I et III. Par contre, il permet de faire l'impasse sur le plan de développement clinique, d'où les coûts à la baisse annoncés par les dirigeants de Lilly (évalués à - 30 % pour cette insuline glargine). Sachant que 388 millions de personnes dans le monde sont aujourd'hui atteintes de diabète et qu'elles devraient être 588 millions d'ici 2035, l'innovation laisse augurer

BRASSERIE - RESTAURANT

FACE À LA GARE DE STRASBOURG



leDIX

BRASSERIE - CAFÉ - RESTAURANT

CUISINE BOURGEOISE — PLAT DU JOUR

Ouvert de 11h30 à 14h30 et de 18h30 à 22h00 7/7 jours
Brasserie en continu

10, Place de la Gare – Strasbourg

Tél. 03 88 32 22 71

www.restaurantledix.com – contact@restaurantledix.com



PLASTRANCE

UN DÉVELOPPEMENT PORTÉ PAR LES VITRAGES DE SÉCURITÉ

SPÉCIALISTE DE LA TRANSFORMATION DES MATIÈRES PLASTIQUES PAR THERMOFORMAGE, FORMAGE ET USINAGE, PLASTRANCE (**BRUNSTATT/68**) EST DEVENUE LE LEADER EUROPÉEN DES VITRAGES DE SÉCURITÉ EN POLYCARBONATE. OBJECTIF: ACCROÎTRE DE 45 À 60 % LA PART DES PRODUITS EXPORTÉS.

Quand Laurent Naegelen crée Plastrance en 1987, il veut « donner de la valeur ajoutée aux thermoplastiques ». Un objectif largement atteint aujourd'hui puisque les produits finis conçus en interne – principalement des vitrages – génèrent la moitié du chiffre d'affaires, l'autre moitié étant apportée par la sous-traitance industrielle qui est le métier d'origine de la PMI de

Brunstatt. « Notre stratégie de développement est axée sur les vitrages de sécurité en polycarbonate », explique le patron de Plastrance. « C'est une activité dans laquelle nous nous sommes lancés il y a quinze ans et dont nous sommes devenus les leaders en Europe. Elle doit nous permettre de nous développer à l'export qui représente déjà 45 % de notre chiffre d'affaires. Notre objectif est de porter cette



© DR

part à 60 % ». Plus léger que le verre, le polycarbonate est aussi très résistant. Plastrance fabrique ainsi sous la marque Cleargard® les vitrages en polycarbonate qui équipent les véhicules des forces de l'ordre françaises et sont capables de résister aux jets de cocktails Molotov ou de pierres. Mais d'autres applications existent dans les domaines du machinisme agricole (John Deere est par exemple client) et de l'exploitation forestière, ainsi que dans le ferroviaire ou l'aéronautique. L'effort d'innovation porte avant tout sur les systèmes de collage et sur la qualité optique des vitrages. Si les vitrages de sécurité constituent l'axe de son développement, l'entreprise n'en continue pas moins d'exercer son métier de base qui consiste à transformer toutes sortes de plastiques par thermoformage, formage, usinage, pliage, soudure et collage pour le compte de donneurs d'ordres industriels

(bâtiment, automobile, machine-outil, éclairage, aéronautique, ferroviaire...).

Toujours dans le sur-mesure

L'un de ses atouts est de pouvoir réaliser des pièces de grandes dimensions, jusqu'à trois mètres sur deux en usinage cinq axes. « Nous sommes toujours dans le sur-mesure, jamais dans le standard », précise Laurent Naegelen. « Et nous produisons en petites et moyennes séries, car le process de thermoformage est pertinent jusqu'à 10 000 pièces. Au-delà, il faut passer à l'injection ». Plastrance, qui dispose d'une usine de 4 000 m² et emploie 28 personnes, investit annuellement 5 à 8 % d'un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 M€ pour moderniser son parc machines et optimiser ses process de fabrication.

DOMINIQUE MERCIER

“LES GRANDES DÉCISIONS ? JAMAIS SANS MON EXP.”

JEAN-CHRISTOPHE PETIT
Directeur de PME

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Région Alsace

Plastrance • 7, rue de l'Ill à Brunstatt
03 89 61 01 43 • info@plastrance.com
www.plastrance.com

VALFLEURI

LA SAGA À SUCCÈS
DES PÂTES AUX ŒUFS

VALFLEURI (**WITTENHEIM/68**) A CRÉÉ DANS LES ANNÉES 1970 LE MARCHÉ DES PÂTES AUX ŒUFS. UNE INNOVATION, QUI A PERMIS À LA PME DE SE DÉVELOPPER FORTEMENT, ALORS QUE NOMBRE DE FABRICANTS DE PÂTES DISPARAISSAIENT.



Jérôme et Sabine Marianne, Frédéric et Mathieu Kuentz (de gauche à droite)

Guebwiller en 1922, la PME installée depuis 1981 à Wittenheim est devenue le premier fabricant alsacien et le deuxième français avec 30 M€ de chiffres d'affaires pour une centaine de salariés. La recette du succès ? Celle des traditionnelles pâtes aux œufs des ménagères alsaciennes, transposée dans un process industriel et une transmission familiale sur trois générations. La recette a conquis

l'Alsace, mais aussi l'ensemble de la France par l'intermédiaire de la grande distribution. Capable de fabriquer tous les types de pâtes (excepté les lasagnes), Valfleuri fournit également des marques de distributeurs. **D.M.**

Valfleuri • 5, rue de la Charente à Wittenheim
relation@valfleuri.fr • www.pates-valfleuri.com

« **Q**uand je suis arrivé, nous produisions 800 kg de pâtes par jour. Aujourd'hui, nous en sommes à 80 tonnes. Sur les 450 fabricants de pâtes qui existaient alors en France, il en reste cinq de dimension industrielle », s'exclame Frédéric Kuentz, président de Valfleuri, qui a rejoint l'entreprise familiale en 1949. Née à

MENUISERIES HEIDRICH

Troisième showroom

Situé dans la zone commerciale de **Vendenheim/67**, ce nouvel espace de vente des Menuiseries Heidrich s'inscrit dans une logique de service de proximité pour la région Nord-Alsace. Fenêtres, portes d'entrée, volets battants et roulants, portes de garage, portails... La salle d'exposition de 500 m² est dédiée à la construction et à la rénovation de l'habitat. Nées en 1990 à Sélestat, les Menuiseries Heidrich disposent de trois showrooms à Sélestat/67, à Luttenbach/68 et maintenant à Vendenheim/67. Les valeurs de l'entreprise : innovation, qualité, confort et sécurité. **F.H.**

Menuiseries Heidrich • Zone Commerciale de Vendenheim
Rue du Chemin de Fer à Lampertheim • 03 88 92 10 25
www.heidrich.fr



© Samuel Carnovali

L'EXCELLENCE.
ABSOLUE.

Karlsruhe | Salons

Parc des expositions
de Karlsruhe

LEARNTEC

26 - 28/01/2016

L'apprentissage avec les technologies de l'information
24^{ème} Salon international et congrès

art KARLSRUHE

18 - 21/02/2016

Foire internationale de l'art moderne et de l'art contemporain

IT TRANS

01 - 03/03/2016

Congrès et salon international des technologies de l'information pour le transport public

INVENTA

10 - 13/03/2016

Living - ECO Building - Garden

RendezVino

10 - 13/03/2016

WTT-Expo

01 - 02/06/2016

Salon professionnel et forum de la technique industrielle du chaud et du froid

EUNIQUE

02 - 05/06/2016

Salon international des arts appliqués et du design

LOFT

02 - 05/06/2016

Le grand magasin du design

Pour des informations et des dates actualisées, consultez le site www.messe-karlsruhe.de



DES IDÉES À RELIER.

Karlsruhe - Messen und Kongresse

Mise à jour : 11/2015
Sous toute réserve de modification
Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH
Festplatz 9 | 76137 Karlsruhe
Allemagne
Tél : +49 721 3720-0
info@messe-karlsruhe.de

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE

SÉCURISER LA VENTE DE VOITURES DE PARTICULIER À PARTICULIER

EN UNE DÉCENNIE, CHRISTOPHE WINKELMULLER A CRÉÉ, DEPUIS SAUSHEIM/68, UN RÉSEAU D'UNE CINQUANTAINÉ D'AGENCES DONT LE MÉTIER EST DE FACILITER LA VENTE DE VOITURES DE PARTICULIER À PARTICULIER.

UNE IDÉE NOVATRICE QUI A RENCONTRÉ LE SUCCÈS GRÂCE AU SÉRIEUX ET À LA QUALITÉ DU SERVICE RENDU PAR L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE.

Ingénieur formé à l'École de chimie de Mulhouse, cadre chez Roche, puis chez Novartis, Christophe Winkelmuller n'avait, a priori, aucune raison de quitter la voie royale sur laquelle il s'était engagé. C'est pourtant ce qu'il fait en 2008 pour se consacrer entièrement à son Agence Automobile créée en 2004 : « J'avais toujours rêvé de travailler dans le monde

de l'automobile, dont j'étais passionné », explique-t-il. « Quand j'ai pu le faire, je l'ai fait, mais avec la volonté de lancer quelque chose d'innovant ». Il est parti d'une idée de base – le troc automobile – qu'il a enrichie en s'inspirant du métier d'agent immobilier : servir d'intermédiaire entre des particuliers désirant vendre ou acheter une voiture et leur apporter un ensemble



de services permettant de sécuriser et de valoriser les transactions. L'Agence Automobile s'occupe de (presque) tout : chaque véhicule fait l'objet d'un état des lieux précis (« Nous sommes les yeux de l'acheteur »), un bon de visite est édité pour l'acheteur sélectionné, un compromis de vente est signé par le vendeur et l'acheteur avant la transaction qui est sécurisée.

À Colmar et à Strasbourg

Dans le sillage de la première agence créée en 2004 à Sausheim, Christophe Winkelmuller en ouvre deux autres à Colmar et Strasbourg. Au bout de trois ans, l'activité devient rentable et une première agence franchisée est ouverte à Saint-Dié en 2008. Le réseau, dont la tête se trouve toujours à Sausheim, compte aujourd'hui 50 agences (55 en fin d'année) dont quatre en Belgique

et une en Allemagne. Le tout nouveau site internet européen multilingue va accélérer l'internationalisation. Les raisons du succès ? « Nos clients sont des gens qui ne veulent pas prendre de risques et qui n'ont pas envie de voir défiler les acheteurs chez eux », explique le fondateur de L'Agence Automobile. « En moyenne, le vendeur gagne 1 000 € par rapport au prix de reprise dans un garage et l'acheteur est gagnant lui aussi, car l'agence peut limiter sa marge en raison de ses faibles coûts de structure ». 46 % des voitures présentées sur le site internet ou dans les agences sont vendues (dont 65 % à distance) et cela dans un délai moyen de onze jours. D.M.

L'Agence Automobile
24 RD 201, Zone Actipolis 1 à Sausheim
0 811 690 601
21, route de la Wantzenau à Strasbourg
03 88 62 90 43
99, route de Rouffach à Colmar
03 89 61 90 10
<http://fr.agenceauto.com>



SYNERCOM FRANCE
VOTRE PARTENAIRE CAPITAL

www.synercom-france.fr

CONSEIL EN TRANSMISSION D'ENTREPRISES PME-PMI

DEPUIS PLUS DE 30 ANS POUR VOUS ACCOMPAGNER

SYNERCOM FRANCE ALSACE

Philippe KOBLOTH
Tél. 03 89 66 33 23
pkobloth@synercom-france.fr

Un réseau national d'associés consultants régionaux indépendants

COLMAR

L'ESPACE AFFAIRES POINCARÉ AU SERVICE DES ENTREPRISES

IDÉALEMENT SITUÉ, FACE À LA GARE DE COLMAR, L'ESPACE AFFAIRES POINCARÉ EST NÉ D'UN PROGRAMME DE RÉNOVATION DU PATRIMOINE DU CRÉDIT AGRICOLE ALSACE VOSGES.



© Espace Affaires Poincaré

Moderne et écoresponsable, l'immeuble de cinq étages, abritant l'Espace Affaires Poincaré, alloue quelque 200 m² à une pépinière d'entreprises. Les locaux, modulables, offrent des conditions de travail optimales aux jeunes entreprises régionales. La pépinière est destinée en priorité à des startups innovantes en matière de nouvelles technologies et de développement durable. Également proposées à la location, des superficies allant de 200 à 500 m² sont réparties sur chacun des niveaux. Du bureau individuel à l'espace collectif, elles permettent

de répondre aux besoins spécifiques des locataires. Véritable entreprise responsable, le Crédit Agricole Alsace Vosges a fait le choix d'un bâtiment basse consommation, garantissant ainsi aux occupants des dépenses énergétiques réduites. Parmi les services proposés par l'Espace Affaires Poincaré : plusieurs bureaux d'accueil et salles de réunion, un espace détente et un coin repas collectif. Enfin, plusieurs places de parking sont disponibles en sous-sol. F.H.

L'Espace Affaires Poincaré
2, avenue Raymond Poincaré à Colmar
03 88 25 43 01
www.espace-affaires.com

BLACKLIGHT

Situations de crise



© Fotolia

C'est la première offre d'accompagnement global en situation de crise en Europe. Créée en Alsace, elle permet, via un contact unique, d'accéder à des services adaptés aux besoins en urgence des entreprises ou des collectivités. Crises d'image, crises industrielles, etc., les interventions sont autant préventives qu'opérationnelles et curatives. Sécurité incendie, media-training, communication, équipement des cellules de crise, secours post-catastrophe, acheminement aérien, appui logiciel et informatique, sécurisation des ressources humaines en territoires sensibles, veille Big Data... Le champ de

compétences de Blacklight est très vaste. Pour accéder à une veille H24, il suffit de souscrire un abonnement annuel qui donne droit à une intervention opérationnelle, à distance et in situ, sur l'ensemble du territoire national. Initiée par Bertrand Weckel (Atrisc) et Patrice Heintz (Médiations), Blacklight est soutenue par l'Agence d'Attractivité d'Alsace. Le dispositif fédère douze entreprises spécialisées dans ces métiers de gestion de crise : conseil, communication, secours, cartographie, équipements audiovisuels, BTP, dépollution, moyens d'interventions aériens et maritimes. F.H.

Blacklight • Gaëlle Cardenas-Pinganaud • 06 79 68 55 30
info@blacklight-team.com • www.blacklight-team.com

SOLUTIONS POUR UN MANAGEMENT PLUS FLUIDE



Prochain séminaire Flow-Management À SAVERNE, LE 25 FÉVRIER 2016

Les méthodes individuelles et collectives pour FAIRE PLUS en DÉPENSANT MOINS d'énergie

PROGRAMME & INSCRIPTIONS
www.plusheureuxautravail.com



CHRISTINA KLEIN - 03 88 70 59 43
AUDITS - FORMATIONS - COACHING

GEORGES BRUCK

UN SAVOIR-FAIRE ANCESTRAL

IMPLANTÉE AU CŒUR DE STRASBOURG, LA MAISON DE FOIES GRAS GEORGES BRUCK PERPÉTUE SON SAVOIR-FAIRE DEPUIS 1852. UNE ENTREPRISE FAMILIALE QUI FAIT PARTIE DES DERNIÈRES À AVOIR GARDÉ SON INDÉPENDANCE.

À la tête des Foies Gras Georges Bruck depuis 2000, Vincent Heusch assure avec fierté la continuité de l'entreprise rachetée par sa famille en 1870. Représentant de la cinquième génération, il aime à parler de « fabrique ». Et d'expliquer: « Nous continuons à assurer le caractère artisanal de notre fabrication,



© Frédéric Godard

tout en nous adaptant aux goûts actuels ». Dans le bâtiment de la rue Friesé, derrière la place des Halles à **Strasbourg**, la matière première est soigneusement sélectionnée, dénervée et travaillée à la main par huit cuisiniers de formation. Tout en préservant

le goût à l'ancienne, Georges Bruck a élargi sa gamme de foies gras de canard à des produits dérivés comme les confits, les pâtés fins et autres rillettes.

Canard en fête

Entier, en bloc, en verrière, sous film plastique, le produit phare de la maison demeure le foie gras, avec 30 à 35 tonnes vendues chaque année. Les foies travaillés proviennent de canards et d'oies principalement hongrois – la Hongrie est le berceau du foie gras depuis le XVIII^e siècle, période où les maisons strasbourgeoises s'y alimentaient déjà –. L'oie (dont le goût est fin et délicat, tout en dégageant une certaine amertume) constitue 60 % de la fabrication, le canard (plus giboyeux, plus fort en bouche) 40 %.

Recette originelle

L'une des spécialités de la Maison Georges Bruck est le foie gras truffé et son président se targue d'être le dernier à utiliser des truffes pelées, gage indéniable de qualité. Impossible de vous donner le mélange

d'épices, secret de fabrication. Un indice: on en compte une douzaine, qui confère l'identité gustative de la Maison. À noter que la recette correspondant à la recette originelle du foie gras d'oie engraisée, le « pâté de foie gras de Strasbourg » inventé par Jean-Pierre Clause, existe toujours. 300 à 400 pièces sont fabriquées chaque année, sur commande. Attention, la croûte ne se mange pas et on utilise une fourchette pour déguster le foie gras, c'en est fini du couteau! Les foies gras Bruck sont majoritairement distribués en France, dont 23 % en région parisienne et 22 % pour le Grand-Est, 40 % partent à l'export, en Europe mais aussi en Russie, Asie, Japon, Australie... La marque se trouve dans le réseau des Cafés, Hôtels et Restaurants (CHR) haut de gamme, dans les épiceries fines, auprès des traiteurs et des grands magasins, ainsi que dans la boutique du Gourmet, rue des Orfèvres à Strasbourg. F.H.

Georges Bruck
7, rue Friesé à Strasbourg
03 88 32 62 62
www.bruck-foiegras.com

BISTROT - RESTAURANT
QUAI FINKWILLER

Maitre 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

RECRUTEMENT

Menway ouvre à Strasbourg



GROUPE MENWAY
La Ressource Humaine

Déjà présent à Colmar et à Mulhouse, ce groupe spécialisé dans le recrutement, l'intérim et le conseil RH, vient de s'implanter à Strasbourg. L'agence, Menway Experts (recrutement et intérim pour les Bac +2 à Bac +5), travaillera en lien étroit avec l'agence Menway Interim de Colmar. Leur objectif partagé : développer une offre de services et de recrutement dans toute la région. Fondé à Metz en 2002, Menway emploie 310 collaborateurs, avec ses filiales Experts, Carrières, Talents, Intérim et Altigapharma (métiers de l'industrie pharmaceutique). Il réalise près de 150 M€ de chiffre d'affaires. F.H.

Menway Experts
Tour Sébastopol - 3, rue Kléber à Strasbourg
www.groupe-menway.fr

JMEKA

L'ENTREPRISE QUI INNOVE DANS LA MINI PELLE

Voici une belle illustration de collaboration entre un artisan et un industriel. À l'origine, Jean-Marie Meckes conçoit et fabrique une mini pelle pour sa propre utilisation. Puis, il crée un atelier à son propre domicile, à Weyersheim. Sollicité via son site web par des clients du monde entier, il se rapproche de la société AMR pour fabriquer ses machines à plus grande échelle. Depuis, le fondateur de la société JMEKA se consacre au développement de nouveaux modèles. Sa dernière innovation se prénomme Smartpel. Pesant moins de 500 kg, elle est déclinée en deux modèles de faible encombrement. Le plus de ces mini pelles ? Une rotation continue à 360° qui permet à l'utilisateur de ne pas perdre de temps dans ses manœuvres. Petites mais puissantes, utiles et astucieuses, 100 % made in Alsace, les Smartpel s'adressent à tous ceux qui réalisent des travaux d'aménagements, particuliers et professionnels, du paysagisme au multi-services. F.H.



Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

JMEKA • 1, rue de l'Industrie à Elsenheim
03 88 58 69 69 • www.jmeka.fr

PEINTURES SCHMITT HUBERT & FILS

L'exemplarité en lumière



Trois ans après avoir obtenu sa première évaluation AFAQ 26000, la société alsacienne Peintures Schmitt (**Sainte-Croix-en-Plaine/68**) décroche à nouveau la mention « exemplarité » pour son engagement en matière de responsabilité sociale. Le référentiel, basé sur la norme ISO 26000, mesure la capacité des organisations à intégrer dans leurs activités quotidiennes une contribution au développement durable. En trois ans, l'entreprise a réussi à réduire les composés organiques volatiles dans

des peintures toujours plus naturelles et écologiques. Fondée en 1947 par Hubert Schmitt, l'entreprise reprise par ses deux fils Christian et Michel en 1984 est tournée vers l'avenir. Elle s'appuie sur une croissance durable fondée sur une éthique d'entreprise axée sur le respect de l'environnement et de l'engagement social. F.H.

Peintures Schmitt Hubert & Fils • 86, route de Bâle à Sainte-Croix-en-Plaine
03 89 22 03 34 • www.peintures-schmitt.fr



effervescence
TRAITEUR CRÉATIF

Découvrez le nouveau visage de votre traiteur préféré !

ESPACE EUROPÉEN DE L'ENTREPRISE
2 PLACE DE PARIS
67300 SCHILTIGHEIM

☎ **03 88 83 82 82**

www.effervescence.fr

MACWAY

L'ALSACIEN TISSE SA TOILE



© Dorothée Parent

MULTIPLICATION DES POINTS DE VENTE, DIVERSIFICATION ET SERVICE PLUS: UN TRIO GAGNANT POUR LE SPÉCIALISTE DE LA VENTE DE SOLUTIONS DE STOCKAGE ET D'ACCESSOIRES EN LIGNE MACWAY.

Ordinateurs Mac et PC, tablettes, smartphones, accessoires... Ce sont près de 700 commandes qui partent chaque lundi de la zone d'activité d'Illkirch/67 où se situe le siège de MacWay. Le bâtiment de 2 500 m² aux couleurs de l'enseigne, gris et bleu, réunit les services support, marketing, commercial et toute la logistique du groupe (une cinquantaine de personnes, dont 30 à Illkirch). Fondée en 1990 par Jean-Christophe Linder, l'entreprise spécialisée dans la VPC informatique, s'est d'abord concentrée sur les périphériques et les accessoires. Au bout de quatre ans d'activités, MacWay accueille la gamme de produits de la marque Apple, dont elle finira par privilégier les accessoires, en 2001. Le dirigeant fait alors le choix de la diversification et multiplie le nombre de ses fournisseurs. Le rachat de son concurrent Mister Mac, en 1995 à Paris, marque les prémices d'un maillage de boutiques sur le territoire. « J'ai réussi

à doper le chiffre d'affaires du magasin de la rue Lafayette que j'ai fini par transférer dans des locaux plus spacieux », raconte Jean-Christophe Linder. À partir de 2011, s'enchaînent les ouvertures de Lyon, Strasbourg, Bordeaux, Lille et Bruxelles. Une aventure qui devrait continuer en 2016. Le principe: avoir des boutiques en centre-ville pour apporter un service de proximité.

Strasbourg, vitrine du savoir-faire MacWay

À Strasbourg, la boutique située dans le quartier du Carré d'Or représente « un emplacement de prestige », observe Jean-Christophe Linder. Logotée MacWay, mobilier sobre et design épuré, elle illustre le savoir-faire de la société et de ses univers: accessoires pour iPhone et iPad, solutions de stockage, périphériques audio et mémoire... « Quel que soit le souhait du client, nous sommes à même de construire une offre de A à Z,

de l'installation à la réparation », précise le dirigeant. Aujourd'hui, près de 50 % du chiffre d'affaires de MacWay est réalisé dans les périphériques de stockage, avec un espace dédié dans l'entrepôt d'Illkirch. Si MacWay est restée une référence pour la vente d'accessoires à l'effigie de la pomme, l'entreprise alsacienne développe également ses propres marques comme Novodio et Storeva. Jean-Christophe Linder se veut optimiste pour les années à venir: « J'espère pouvoir dépasser les 19 M€ de chiffre d'affaires en 2015, contre 18 M€ en 2014. Jusqu'à présent, 80 % sont réalisés via internet, 20 % en boutiques – un volume amené à croître avec les ouvertures programmées, y compris à l'international –. MacWay, c'est quelque 2 500 références, plus de 100 000 clients, dont 40 % sont des professionnels – agences de communication, architectes, publicitaires –, des particuliers mais aussi des revendeurs et grandes entreprises. F.H.

MacWay • 9, route d'Eschau à Illkirch-Graffenstaden
03 88 18 21 82 • www.macway.com

HEINRICH & BOCK

LA PASSION, C'EST BÉTON!

ELLE A 46 ANS, PROSPÈRE À **STEINBOURG/67**, **KRAUTERGERSHEIM/67** ET **WITTENHEIM/68** SUR SES TERRES NATALES AVEC LE MATÉRIAU DES ORIGINES: LE BÉTON. L'HISTOIRE D'HEINRICH & BOCK N'EST PAS POUR AUTANT UN LONG FLEUVE TRANQUILLE.



© DF

L'entreprise familiale alsacienne Heinrich & Bock, de laquelle sortent chaque année entre 130 000 et 140 000 tonnes de produits pour aménagements extérieurs, dalles, bordures, caniveaux, marches d'escaliers, agglomérés... en béton et pierres naturelles recomposées, a été créée en 1969 par Marcel Heinrich et Robert Bock, le père et l'oncle de Patrick Heinrich, le PDG de cette belle PME. L'entreprise, qui réalise aujourd'hui quelque 15 M€ HT de chiffre d'affaires, n'est revenue dans le giron familial que depuis trois ans. Après avoir été cédée à l'industriel de la terre cuite Jean-Dominique Sturm, en 1993, puis deux ans plus tard au groupe autrichien Wienerberger et enfin au groupe luxembourgeois Cimalux & Eurobéton, c'est à Patrick Heinrich qu'Heinrich & Bock doit d'avoir retrouvé son âme.

L'homme se dit autodidacte, doté de flair et de chance!

En 1982, sur le site de Steinbourg, il supervise la rénovation et la modernisation d'une installation complète achetée d'occasion, ceci afin d'élargir le programme des produits vers la famille des revêtements de sols béton, plus particulièrement vers les pavés. Avec son frère Robert, il est aussi à l'origine de la plupart des idées de développements techniques des produits, dont six sont à ce jour couronnés par des brevets vendus dans toute l'Europe.

Il a racheté son entreprise

C'est finalement sa passion pour l'ingénierie et l'industrie qui le remettra, à son insu, sur le chemin du patrimoine familial perdu. En 1996, il réinvestit partiellement le fruit de la vente d'Heinrich & Bock dans une

usine de béton prêt à l'emploi « Heinrich Béton », de l'autre côté du Rhin.

Un an plus tard, Patrick Heinrich intéresse Cimalux & Eurobéton. Le groupe luxembourgeois a, en réalité, surtout besoin d'un directeur pour redresser la barre d'une entreprise steinbourgeoise qui n'est autre qu'Heinrich & Bock! La PME compte 120 salariés et deux sites de production en plus, à Wittenheim et à Krautergersheim. Patrick Heinrich assainit, restructure, modernise les installations, tant et si bien qu'en 2011, l'entreprise est cédée une fois encore et cette fois-ci, au géant du bâtiment Saint-Gobain.

Nous sommes en 2011. Il faudra quelques mois à Patrick Heinrich et à ses enfants Nadia

et Sébastien pour convaincre les nouveaux actionnaires de vendre et, par conséquent, de pouvoir acquérir de façon majoritaire les trois sites. À Strasbourg, Niederbronn-les-Bains, Saint-Dié-des-Vosges, Sarrebourg, Lyon, Paris, Saint-Étienne, etc., mais aussi en Allemagne, en Belgique, en Suisse, au Luxembourg et en Autriche, vous avez sans doute sans le savoir, foulé des sols sortis des usines d'Heinrich & Bock. Plus de 1 100 références sont proposées au catalogue, dont une partie se trouve exposée en situation réelle à Steinbourg dans un parc de 3 500 m². ANNE HERRIOT

Heinrich & Bock • Zone industrielle Sud à Steinbourg • 03 88 01 87 07
www.heinrich-bock.com

**BÂTIMENTS
INDUSTRIELS
DÉMONTABLES**
LOCATION - VENTE

**ESPACE
COUVERT**

03 90 29 04 06
www.espace-couvert.com



L'ALSACE, TERRE DE STARTUPS

MODÈLE ÉCONOMIQUE À PART ENTIÈRE, LA STARTUP CONDUIT À DE NOUVELLES ACTIVITÉS ET À DES FERTILISATIONS CROISÉES ENTRE CRÉATIVITÉ ET NUMÉRIQUE. EN ALSACE, LE TERREAU SE VEUT FAVORABLE À LEUR CROISSANCE.

DOSSIER RÉALISÉ PAR FRANÇOISE HERRMANN

Alsace se caractérise par un tissu étoffé de leaders internationaux reconnus dans des secteurs d'activité variés, mais aussi de PME et d'ETI qui exercent dans des domaines d'excellence. À travers leur croisement avec le numérique, ces entreprises constituent un terrain favorable à la naissance de startups innovantes. Numérique, biotech, économie collaborative, industrie, quel que soit le domaine d'activité, toutes ces startups portent en elles l'ambition de capter la valeur d'un marché. Au cœur de l'Europe, proche de l'Allemagne et de la Suisse, notre région dispose des atouts nécessaires à l'accélération de la croissance des startups à l'international. Le projet de Campus européen et son

objectif de faciliter les passerelles entre les universités allemandes et alsaciennes, les nombreuses coopérations internationales des pôles de compétitivité, ainsi que l'organisation de grands événements témoignent notamment de notre capacité à créer des coopérations européennes.

La French Tech, une ambition collective pour les startups

Visant l'émergence de champions numériques de niveau mondial, l'initiative gouvernementale French Tech traduit la mobilisation et la détermination du territoire et de ses acteurs à faire valoir leur capacité d'innovation et de coopération dans le domaine de l'économie numérique. Le portage du dossier de candidature au label par le Pôle métropolitain Strasbourg-Mulhouse s'est imposé comme une évidence. « La French Tech a fait asseoir les gens autour de la table et fait comprendre qu'il fallait faire quelque-chose pour développer le tissu d'entreprises. En Alsace, on pense trop souvent que le numérique ce sont des logiciels qui font que les entreprises tournent mieux. ●●●

●●● On ne prend pas encore suffisamment en compte l'impact des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) », observe Stéphane Becker, co-fondateur de la Plage Digitale à Strasbourg (deux espaces de co-working ouverts à tous). Pour la CCI de Région Alsace, qui accompagne le dispositif French Tech, « il ne faut pas se cantonner à l'économie numérique, mais à tous les secteurs d'activité », souligne Jean-Marc Kolb, directeur de l'économie numérique à la CCI de Région Alsace. « Notre rôle est d'écouter et d'analyser le projet en phase de création, avant de lui proposer un accompagnement adapté, soit par les conseillers spécialisés dans le secteur d'activité ou par l'équipe économie numérique ». Labellisé pour la thématique « technologies médicales », le territoire maintient une ambition forte pour l'industrie 4.0. Strasbourg et Mulhouse disposent, par ailleurs, de deux bâtiments totems : le Shadok, fabrique du numérique à Strasbourg, en activité depuis plusieurs mois, le KM0 à Mulhouse dont le top départ a été lancé fin octobre 2015. Véritables sources d'innovation, d'expérimentations et d'échanges, ces lieux (mais il en existe d'autres comme la Fabrique, le 34, les Fablabs et les Techlabs alsaciens) devraient favoriser la création de startups, y compris dans des secteurs peu propices à l'entrepreneuriat et, au final, faire émerger des champions.



© Serge Nied / Studio Chlorophylle

Une organisation temporaire

Quelles sont les conditions à réunir pour être qualifiée de startup ? Stéphane Becker, le fondateur d'Alsace Digitale nous livre une définition empruntée à Steve Blank, entrepreneur, fondateur du « Lean Startup » et professeur à Stanford : « Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un business model répétable et « scalable » (évolutif) ». « C'est une entreprise à même de grandir rapidement, à l'instar de Facebook, passé de 100 à 200 millions d'utilisateurs, en rajoutant quelques serveurs, avec peu d'impact sur le personnel », commente-t-il. Les entreprises en construction, qui ne sont pas encore lancées sur le marché commercial ou seulement à titre expérimental, sont aussi des startups. Elles sont en phase plus ou moins longue de développement d'un produit, de test d'une idée, de validation d'une technologie ou d'un modèle économique. La startup doit passer par là pour comprendre l'environnement de ses clients et ainsi surmonter l'incertitude inhérente à tout projet innovant.

Innovation ou tradition, où est la raison ?

Design industriel, création de valeur et de service, ingénierie, marketing, etc., autant de composants indispensables au succès d'une startup.

REPÈRES

17

Le nombre de territoires et écosystèmes labellisés FrenchTech

1 500

L'estimation du nombre de startups créées chaque année à Paris

Source : La Tribune www.latribune.fr

Intervenant au salon i-Novia, Vincent Minery, le fondateur de « Innovation In Design », a donné ses recettes aux participants en quête d'innovation. Sa méthode se décompose en quatre points : appréhender le sujet (en se posant les bonnes questions sur les manques et dysfonctionnements d'usage), anticiper (imaginer les pistes de prospection), valider (via des études marketing) et consolider. Et d'ajouter : « L'innovation, on en parle tous les jours, au travail, à la maison. Si on n'a pas envie de rester sur le bas-côté, il va falloir s'y mettre ». Innovation indispensable donc si on ne veut pas suffoquer, obligatoire aussi, car on risque d'être détrôné. Tôt ou tard, un produit traditionnel qui marche se trouvera face à des concurrents qui feront la même chose et mieux. Luc Soler, le dirigeant de Visible Patient, souligne : « L'innovation permet de rebondir, elle peut être risquée, car au début on peut se tromper. L'important est d'avoir une motivation, une philosophie de l'innovation et d'être accompagné. Il faut penser à tester les idées auprès des consommateurs, donner du temps et des ressources ».

« Dans le numérique, les applications évoluent à une vitesse grand V et on se rend compte qu'il y a un choc générationnel », complète Stéphane Becker. « Avec internet, on construit des choses



Le 34, espace de co-working du Technopôle de Mulhouse

qui vont en tuer d'autres. Il faut apprendre à pousser les murs. L'innovation est un changement de culture, il faut maîtriser le processus d'innovation, commencer par un petit bout, avoir la capacité d'accélérer ses idées et mettre ses produits sur le marché. Ce qui est important : partir de l'idée et développer un prototype ».

CONTACT CCI

Économie numérique • Jean-Marc Kolb • 03 88 75 25 95
jm.kolb@alsace.cci.fr

3 QUESTIONS À THIÉBAUT ZELLER

GÉRANT DE CETA ET MEMBRE ÉLU DE LA CCI DE RÉGION ALSACE

« La CCI s'emploie à détecter les startups le plus tôt possible »

À votre avis, quelles sont les principales attentes des startups ?

T. Z. • Une startup, c'est une société qui a vocation à grandir vite. Souvent seul face à son projet, son dirigeant aspire à une écoute et à une aide pour lever les obstacles qui se présentent à lui. Il aura des besoins multiples en conseils, ressources humaines, financements, locaux, formations, etc. Il lui faudra s'entourer de compétences d'experts.

Quel est le plus gros handicap pour se lancer ? Peut-on prévenir les risques d'échec ?

T. Z. • En général, la startup cherche un modèle, qu'elle construira en grandissant. La startup qui vient d'être lancée n'a ni passé, ni actifs corporels importants. Sa fragilité financière est encore plus grande que celle d'une autre entreprise. Si ses fondamentaux doivent être sains, elle aura un besoin de financement important et surtout d'accompagnement. Il n'est pas exclu que les startups vivent un ou deux échecs avant de devenir des gazelles. Il faut leur donner le droit à l'erreur. L'essentiel sera de comprendre pourquoi cela n'a pas marché. Il est parfois difficile pour un dirigeant d'avoir le recul suffisant quand il a la tête dans le guidon. Pour



© DR

avancer et évoluer dans un environnement technologique très mouvant, il faut bien s'entourer et faire preuve de beaucoup de pugnacité.

Que fait la CCI en matière d'accompagnement de startups ?

T. Z. • Commerce, industrie, services, quel que soit le secteur d'activité, des conseillers de la CCI sauront étudier les besoins des startups, leur prodiguer des conseils et leur proposer des contacts appropriés. Très souvent, les innovations qu'elles développent tournent autour du numérique ou des objets connectés. La direction de l'économie numérique dispose d'une véritable expérience dans ce domaine, elle les aidera dans leurs projets. À la source des réseaux, elle leur permettra d'accélérer certains processus. Au-delà de ses missions traditionnelles d'accompagnement et de sensibilisation, la CCI de Région Alsace a décidé de s'employer à détecter les startups le plus tôt possible, puis à les aider à grandir vite. La CCI Sud Alsace Mulhouse a ainsi injecté 1 M€ dans E-nov Campus, un incubateur de startups. Pour ma part, je conseille à toutes les entreprises qui ont des projets de s'identifier auprès des services des CCI.

L'EXPERT

« IL FAUT ENCOURAGER LA FERTILISATION CROISÉE ENTRE ENTREPRISES ET ACTEURS TIC »

STÉPHANE BECKER, FONDATEUR D'ALSACE DIGITALE



© Dorothée Parent

Les chefs d'entreprises ont une réflexion à mener pour sortir de leur mode de pensée et de leur modèle. Trop souvent la tête dans le guidon, ils se contentent de faire tourner leur entreprise, sur la base de leur héritage. Or, ils devraient s'ouvrir à des professionnels qui les aideraient à envisager d'autres modèles économiques. Cette fertilisation

croisée conduit à de nouvelles activités et à des pratiques innovantes. Elle permet également, dans un contexte de concurrence exacerbée, souvent avec de grands acteurs internationaux, de construire une stratégie commune qui favorisera la conquête de nouveaux marchés. Je pense que d'ici dix ans, n'importe quelle entreprise industrielle,

commerciale ou de services voulant se développer intégrera le développement logiciel dans ses compétences. Le numérique n'est que support, il faudra s'entourer de collaborateurs qui auront le logiciel dans leur cœur de compétences. Les capteurs seront partout !

SCALINGO

HÉBERGER SES APPLIS DANS LE NUAGE

YANN KLIS, SCALINGO, A TRAVAILLÉ PENDANT DEUX ANS ET DEMI SUR LE MONTAGE DE SON PROJET AVANT DE CRÉER SA PLATE-FORME D'HÉBERGEMENT WEB COMPLÈTEMENT AUTOMATISÉE DANS LE CLOUD.



© Dorothée Parent

Déployer, mettre à jour et faire évoluer les applications et leurs données est l'objectif de cette plate-forme d'hébergement web complètement automatisée dans le cloud* que Yann Klis a montée avec un associé, Léo Unbekandt, en décembre 2014. « Le système existait sur le marché américain, mais coûtait très cher. Nous voulions cibler le marché européen et ceux qui ne peuvent pas héberger leurs services web chez les Américains. Nous avons donc construit le prototype de la plate-forme. D'abord en beta privé – inscriptions sur invitation des connaissances et des amis proches –, puis en beta public, n'importe qui pouvant créer un compte sans payer. On se situe sur le marché du PaaS (Platform as a Service), plate-forme en tant que service. La dernière évolution du cloud c'est l'ajout d'une couche de services. Nous nous adressons à tous les développeurs web, ainsi qu'à leurs

donneurs d'ordres comme les web agences, les sites de e-commerce ou autres gros sites web comme Arte par exemple. C'est du B to B. L'objectif des clients ayant un projet web est de démarrer vite. Il faut donc « scaler » (mettre à l'échelle) rapidement le site web ».

Se développer via les réseaux

Yann Klis nous cite l'exemple de la startup qui veut développer un réseau social. « Elle vend des plats cuisinés et fait appel à des livreurs à vélo. Elle a quelques clients. Après une présentation à l'émission Capital, le nombre de visiteurs de son site passe de 300 à 50 000 le dimanche soir au moment où son nom apparaît à la télévision. Son projet a été dimensionné pour accueillir 500 visiteurs, 10 000 débarquent... le site n'est pas accessible et l'entreprise perd des commandes. Notre plate-forme permet de répondre à cette affluence. Nous

facturons les ressources à la minute, ce qui permet de traiter en temps réel ». La phase commerciale a démarré en février 2015. Fin décembre, Scalingo accueillait 80 clients situés hors de France, un ou deux Américains et des Australiens. « Nous sommes à quatre, avec deux stagiaires. Nous avons même été approchés par un grand du secteur français. Nous savons qu'aujourd'hui notre technologie peut être vendue. Nous devons accélérer la phase commerciale et recruter des ingénieurs. Nous sommes en phase finale de négociation avec un investisseur pour une levée de fonds. Dès le départ, nous avons positionné l'entreprise pour vendre à l'étranger. L'avantage d'être situé à la Plage Digitale c'est d'être au cœur de l'écosystème ».

**Langlicisme cloud computing est largement utilisé en France. Le nuage (en anglais, cloud) est un ensemble de matériel, de raccordements réseau et de logiciels qui fournit des services sophistiqués que l'on peut exploiter depuis n'importe où dans le monde.*

Scalingo • 15, avenue du Rhin à Strasbourg
06 75 20 41 30 • <https://scalingo.com>

LIEUX DE RENCONTRES

Le club French Tech Alsace

L'instance de concertation et de créativité qui incarne par excellence le leadership privé de la French Tech. Ce sont exclusivement des acteurs privés : entrepreneurs, startupper, entreprises de croissance, mentors, financeurs, investisseurs... Le club vise à créer une émulation et à faire émerger de nouveaux projets (en création).

www.lafrenchtech-alsace.eu

E-nov Campus

Basé à Mulhouse, créé en 2011, accompagne les jeunes entreprises qui ont un projet innovant dans les nouvelles technologies et notamment celles qui, au stade de l'idée, n'ont pas de business model. L'accompagnement consiste à les aider à creuser une idée et à tester le marché avant la création du prototype. Partenaires : Alsace Digitale, SEMIA, Rhénatic, CCI de Région Alsace, Alsace Innovation, Alsace Active.

www.enovcampus.eu



© Serge Nied / Studio Chlorophylle

NEWEL DU NUMÉRIQUE À L'E-SANTÉ

DE LA CRÉATION DE SOLUTIONS INTERNET À L'E-SANTÉ, IL N'Y A QU'UN PAS, CELUI DE L'INNOVATION. IL A ÉTÉ FRANCHI PAR NEWEL. AU BOUT, LA CRÉATION PROCHAINE D'UNE STARTUP.

Spécialisée dans le numérique et les TIC, Newel a été créée il y a une vingtaine d'années à Mulhouse. Lauréate 2011 du programme des investissements d'avenir, l'entreprise s'est lancée dans une activité d'e-santé, avec le projet E-care. « Le programme s'est terminé début 2015 », explique Mohamed Hajjam. « Avec le soutien des Hôpitaux Universitaires de Strasbourg, de l'Université de Haute-Alsace (UHA) et de l'Université de technologie de Belfort-Montbéliard (UTBM), nous avons développé un outil de télésurveillance à destination des insuffisants cardiaques. Aujourd'hui, nous sommes à l'étape de création de la startup et travaillons au développement industriel de la plate-forme. Pour cela, nous devons convaincre les financeurs. Nous avons bien sûr identifié nos clients, mais la procédure est longue, le marché de la e-santé n'existant pas. Il fallait que la Sécurité Sociale codifie les actes qui pourront être établis demain par les médecins de manière à ce qu'ils puissent être rémunérés pour un acte de surveillance à distance. L'arrêté vient de sortir et il y aura une phase d'expérimentation. Cette plate-forme constitue un

vrai marché pour les médecins de ville, mais aussi les cliniques privées et les hôpitaux ».

Test à domicile

Newel a testé pendant un an le dispositif au Centre Hospitalier et Universitaire (CHU) de Strasbourg, chez le Professeur Andres et supervisé par le cardiologue Dr Salmly Talha, avec le soutien de l'Agence Régionale de Santé, le CENTICH (Centre d'Expertise National des Technologies de l'Information et de la Communication pour l'autonomie) et l'UTBM. Actuellement, l'expérience est menée auprès de patients à domicile. « Quatre sont déjà équipés de nos appareils de mesure ». Un autre outil de surveillance de patients opérés de l'appareil digestif est testé à l'Hôpital de Haute-pierre. « Avec le même modèle, nous pourrions travailler sur d'autres pathologies encore, comme le diabète ou l'insuffisance rénale ». Et Mohamed Hajjam de préciser : « Il nous faut avoir une bonne définition du produit pour faire une recherche de levée de fonds. Nous visons les 2 M€ pour industrialiser et générer la plate-forme, mais peut-être allons-nous démarrer à moins ». Jusqu'à

présent, Newel supportait ces activités, elles seront prochainement transférées « dans la startup que nous espérons créer début 2016. En attendant, nous peaufinons notre business model ».

Lire la suite sur www.pointecoalsace.fr

Newel • Le Trident – 36, rue Paul Cézanne à Mulhouse
03 89 32 96 96

PROGRAMME 5 000 STARTUPS

L'accompagnement spécifique du numérique

Décliné au niveau régional, le programme 5000 startups accompagne les entreprises du numérique à chaque étape de leur développement. Information, bibliothèque de documents et de fiches pratiques, diagnostic sur l'éligibilité d'un projet au crédit d'impôt recherche (CIR) ou sur la vulnérabilité d'une activité, aide au recrutement, assistance juridique, accès à un progiciel de gestion pour TPE, pack assurances, etc. le groupe de travail startup/TPE facilite l'implantation des startups dans l'écosystème numérique régional. **Conditions d'accès : avoir été créée depuis le 1^{er} janvier 2013 et avoir un effectif de moins de dix personnes et un chiffre d'affaires inférieur à 300 K€.**

www.syntec-numerique.fr/5000-startups/presentation
startup@syntec-numerique.fr

INFORMATIONS ET CONSEILS

CCI d'Alsace

Les startups bénéficient des services d'appui à la création d'entreprise dans les CCI de Colmar, Mulhouse et Strasbourg. Point d'entrée des PFILS, elles contribuent à réduire le taux d'échec des projets et apportent des financements sous la forme de prêts d'honneur mixés à des parrainages de chefs d'entreprises.

www.alsace.cci.fr

Les pôles de compétitivité

Les startups sont au cœur de la stratégie de chacun des pôles de compétitivité : Rhénane (pôle de compétences numérique d'Alsace), Véhicule du Futur, Fibres-Energivie, Alsace BioValley et Hydreos.

Alsace Innovation

Financée par des fonds publics à 85 % – la Région Alsace, la CCI de Région Alsace, l'État et le FEDER (Fonds Européen de Développement Régional) –, Alsace Innovation accompagne les projets d'innovation de l'idée à la mise sur le marché de produits.

www.alsaceinnovation.eu

STARTUP WEEKEND

LE LIEU DE TOUTES LES CRÉATIO

PROPOSÉ PAR ALSACE DIGITALE, LE STARTUP WEEKEND PERMET DE DONNER NAISSANCE À DES PROJETS INNOVANTS. NÉ EN 2012, CET ÉVÉNEMENT, QUI PERMET DE CRÉER SA STARTUP EN 24 H, SE TIENT CHAQUE ANNÉE À STRASBOURG (EN NOVEMBRE) ET À MULHOUSE (EN AVRIL). RETOUR SUR L'ÉDITION 2015, AU PÔLE FORMATION CCI.

« La force de cette manifestation est de rassembler des profils extrêmement variés et des compétences complémentaires, de favoriser rencontres, émulation et synergies », explique Catherine Mosser, chargée de projets innovation chez Alsace Digitale. L'édition 2015 à Strasbourg a réuni 140 participants autour de 40 projets. Après 54 heures de travail intense sous le regard attentif de 13 coachs, les 16 idées plébiscitées ont été présentées devant un jury. Voici les trois premières.

1^{er} Prix 2015 : Body Box, des repas pour sportifs de haut niveau

L'idée est née d'une aspiration personnelle de Benjamin Jund, étudiant en Bachelor Jeune Entrepreneur à l'EM Strasbourg : allier une bonne alimentation et une bonne nutrition à son quotidien surchargé de sportif. Sa solution, nommée « Body Box » le temps du Startup Weekend, vise à maîtriser ses apports énergétiques tout en conservant le plaisir d'un repas constitué de produits frais, pour des recettes variées toutes prêtes. Soutenu par cinq autres étudiants* et par deux développeurs, Jonathan Hurter et Pauline Kobersi, Benjamin Jund nous dit avoir vécu une expérience enrichissante. « Durant le week-end, nous avons eu l'occasion d'être coachés par un ensemble de professionnels qui nous ont apporté leurs conseils dans différents domaines, de la recherche de partenaires à la distribution de notre produit, jusqu'à la communication. Par exemple, Rémy



Perla et Geoffroy Planquart, gérants de Rêves aux Lettres (et vainqueurs du Startup Weekend 2012), nous ont suggéré d'aller directement à l'approche du marché et de filmer les réactions des futurs clients potentiels. Grâce à leurs conseils, nous avons pu apporter au jury une réelle vision de ce marché et donné une touche d'humour au pitch final ». Quelques jours plus tard, l'équipe travaillait déjà au développement du projet, en démarant par la recherche de nom et de logo.

*Jeremy Ott, Philippe Heit, Michael Moritz, Kenzo Orbillot et Benjamin Marguet

2^e prix : EGO, concept store

En cherchant à lutter contre la standardisation et contre la routine de consommation, Camille Nicoletti, étudiante de cinquième année en Marketing et Communication à l'ISEG, a imaginé un projet de commerce inédit à Strasbourg. La boutique EGO à l'univers urbain et à la décoration atypique, commercialisera différents types de produits. Vêtements pour hommes et femmes, sneakers mixtes, bijoux, accessoires, objets de décoration insolites et gadgets originaux seront proposés via des marques exclusives et/ou en édition

limitée. Leur point commun : une faible durée de vie, et une véritable source de rareté pour le consommateur. D'autres produits seront personnalisables en magasin, griffés EGO, offrant aux clients de co-créer un produit unique. « Avec six autres étudiants intéressés par mon concept, nous avons formé une équipe et travaillé jour et nuit pour développer au mieux ce projet », explique Camille Nicoletti. Après ce week-end riche en émotions, EGO est voué à se développer et à se concrétiser plus rapidement qu'elle ne l'espérait.

3^e prix : Schlouk Map

L'idée initiale de Jules Lagadic consistait en une application mobile destinée à trouver le lieu idéal pour boire un verre. Grâce au Startup Weekend et à une équipe motivée, une nouvelle idée est née : celle d'une plate-forme drive-to-store innovante. Le concept ? Offrir à des commerces de proximité (bars, restaurants, boutiques, etc.) de promouvoir leur établissement auprès du public de leur choix. La technologie iBeacon permettant de détecter les internautes venus en magasin, les professionnels paient uniquement la prestation réellement effectuée. « C'est en quelque

NS

sorte le Google AdWords des lieux physiques ».

Les autres prix

Prix Connecting Place: Shoppik, pour trouver le produit rêvé près de chez soi.
Prix Rhenatoo: Les Audacieux, journal.
Mentions spéciales: Looky Lux et Interfacile.

www.alsacedigitale.org

STRASBOURG STARTUPS UNE COMMUNAUTÉ DE BONNES PRATIQUES

Émanation d'Alsace Digitale, animé par Yann Klis, le groupe Strasbourg Startups regroupe les fondateurs des startups de Strasbourg et de ses environs. Un lieu d'échanges et de partage de connaissances. Chaque mois, se déroule un meet-up sur un thème intéressant les startups comme les levées de fonds, le recrutement, les aides.
« Quand on est une startup, il y a des questions qui demandent réponse. Le groupe organise également des rencontres publiques avec les institutionnels et les financeurs et, une fois par trimestre, des « Demo Nights » dédiées aux porteurs de projets. Les membres choisis à l'occasion de ces événements ou simplement cooptés, environ 25 actuellement, accèdent également à des outils internes et à des dîners privés ».

www.strasbourg-startups.com

HACKING INDUSTRY CAMP POUR FAIRE ÉMERGER DES PROJETS

Cette rencontre dédiée à l'industrie vise à bousculer les idées et à faire émerger de nouveaux projets. On l'appelle aussi hackathon, contraction de hack et de marathon, événement de programmation informatique collaborative qui réunit, durant un week-end, des équipes aux divers talents pour concevoir des prototypes d'applications, des objets connectés. 54 h pour participer à l'aventure Usine 4.0...

www.alsacedigitale.org

DU 15 AU 17 MARS 2016

LE RETOUR DE BIZZ & BUZZ, LE FESTIVAL DU NUMÉRIQUE

Si vous souhaitez partager et apprendre à exploiter le numérique dans votre activité, participez à Bizz & Buzz. Cette manifestation proposée par les CCI d'Alsace a su se positionner comme LE festival du numérique en Alsace et dans le Grand-Est. Résolument pratique et concret, Bizz & Buzz

permet aux entreprises de tous secteurs d'activité de découvrir et de comprendre les usages numériques professionnels. Au programme de cette édition 2016, une sélection de thématiques sur des sujets

d'actualité et catalyseurs d'affaires, présentées par des intervenants qui les maîtrisent au quotidien. Une source d'inspiration immédiate pour vos projets présents et à venir!

Pour cette édition 2016, 20 lieux différents ont été sélectionnés, offrant le choix de :

- 30 conférences et ateliers,
- 90 speakers professionnels.

Parmi les thématiques retenues :

- la relation client (à Strasbourg),
- le numérique et l'entreprise de demain (à Mulhouse),
- l'Alsace version 3.0.

Parmi les intervenants déjà confirmés: Delphine Asseraf (Allianz), Mathieu Gabard (Twitter France), Jérôme Deiss (France Télévisions), Luc Bretonnes



BIZZ & BUZZ
FESTIVAL DU NUMÉRIQUE EN ALSACE

(Orange), Gregory Maubon, président de l'association de promotion de la réalité augmentée (une thématique qui concerne tous les producteurs de contenus), Ulule.

Partenaires déjà annoncés: la marque Alsace, Orange, Google, la CUS, Good Way, les DNA, la SNCF.

Programme complet sur www.bizzandbuzz.fr

FINANCEMENTS

DES ADRESSES POUR LES FUTURES STARTUPS

Alsace Business Angels, Sodiv, Alsace Capital, BPI France Alsace : de l'amorçage aux prêts participatifs, en passant par le financement au capital, retrouvez des adresses de financeurs de startups sur www.pointecoalsace.fr

ÉS ET SON OFFRE DIGITALE

Un exemple de fertilisation croisée

Premier fournisseur régional multi-énergie, ÉS a choisi de s'appuyer sur les nouveaux usages des particuliers de plus en plus connectés pour compléter son offre avec un blog et des services numériques gratuits. Le premier permet de suivre sa consommation en euros et en kWh, d'avoir une estimation détaillée par type d'équipement et de bénéficier de conseils personnalisés pour réduire sa facture. Le deuxième est un simulateur de

performances, pour lequel l'opérateur s'est rapproché de SFERENO, une startup alsacienne spécialisée dans l'édition de logiciels de rénovation énergétique. Cette nouvelle stratégie digitale permettra également à ÉS de faire évoluer son offre et ses services. Alsace Digitale et ÉS ont organisé le premier hackathon industriel.

www.alsacedigitale.org

DANIEL STOFFEL

MAÎTRE CHOCOLATIER
EN ALSACE DEPUIS 1963



CHOCOLATERIE DANIEL STOFFEL
50 ROUTE DE BITCHE
67500 HAGUENAU
03 88 63 95 91

CHOCOLATERIE DU VIGNOBLE
ROUTE DE GUÉMAR
68150 RIBEAUVILLE
03 89 71 20 20

www.daniel-stoffel.fr

COLLECTION
PÂQUES 2016

DANIEL
STOFFEL

Le Maître Chocolatier
de toutes vos envies



© AFRDIASOL_Rothan

Le nouveau siège
du groupe Lingenheld
à Oberschaefolsheim



© Henri Parent

TROIS QUESTIONS À JEAN-LUC HEIMBURGER

PRÉSIDENT DE LA CCI
DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

Pourquoi avoir choisi les ETI comme thème de la dernière Assemblée Générale de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin ?

Les ETI (entreprises de taille intermédiaire) structurent nos territoires et font vivre une multitude de petits acteurs grâce à leur attractivité. Leur niveau d'exportation est supérieur à celui des PME et elles placent l'innovation au cœur de leur développement. Il est donc vital pour nos emplois et notre économie, en particulier pour l'industrie, de les aider à se développer.

Quels sont les freins au développement des ETI en France ?

Les difficultés à transmettre une entreprise, qui ne trouve pas de repreneur et aurait pu continuer à se développer, ainsi que la fiscalité, plus lourde et compliquée, constituent les principaux freins. Ces entreprises, qui comprennent généralement entre 250 et 5000 salariés, ont droit à moins d'aides pour l'apprentissage et pour le Crédit impôt compétitivité emploi (CICE). Enfin, les ETI peinent à recruter en raison de l'inadéquation entre les formations actuelles et leurs réels besoins en compétences.

L'Alsace est-elle une terre favorable aux ETI ?

Notre région compte 69 ETI, soit 6 % des ETI nationales. Rapporté au poids de notre économie, cela signifie que nous avons deux fois plus d'ETI que les autres régions françaises. Si l'Alsace est une terre favorable, nous devons aider au développement de ces pépites et favoriser l'implantation de nouvelles ETI. Cela créera ainsi une dynamique favorable à toutes nos entreprises.



© Jean-François Badias

STUDIO TOASTR DES VIDÉOS À PETIT PRIX

UN STUDIO POUR OPTIMISER LA PRODUCTION DE VIDÉOS, EN TERMES DE DÉLAIS ET DE BUDGET. C'EST LE SERVICE INNOVANT DE LA JEUNE ENTREPRISE DE RÉOUVEN SELLAM, CRÉÉE EN MARS 2015 AU CŒUR DE STRASBOURG.

Vous réservez, vous venez, vous tournez, c'est plié. Réouven Sellam, créateur de la startup Toastr, monte le film et vous l'envoie. Grâce à son studio vidéo déjà équipé, et des caméras qui enregistrent

directement sur son ordinateur, l'ancien motion designer réalise des films courts avec un budget maîtrisé. « Je réponds à une vraie demande de mes clients : produire des vidéos simples, sans story-board, conçues pour délivrer

un message. Jusqu'ici, une réalisation coûtait 2000 € au minimum. Avec cette optimisation, je divise la note par deux ».

Rendre les vidéos accessibles

Le studio Toastr s'adresse justement à des entreprises gourmandes en contenus – ou qui aimeraient le devenir – en publiant sur leur site ou leur blog des séries de tutoriels ou des interventions sur des questions très précises. « C'est une autre manière d'aborder les prospects. Ils vous référencent comme expert et vous contactent naturellement en connaissant déjà votre offre, puisque vous avez anticipé leurs questions dans ces vidéos », précise Réouven Sellam.

Rediriger vers des services payants

Seconde application : réaliser des vidéos de formation ou rediriger vers des formations « physiques », en délivrant les informations de base nécessaires à cette formation via une table ronde d'experts, une conférence, une intervention... « J'espère proposer de la diffusion en direct pour des webinars⁽¹⁾ par exemple. L'idée de base reste la même : mes clients se concentrent sur le message à faire passer, je m'occupe de la technique et du conseil en stratégie vidéo », ajoute le créateur de Toastr. L.D.

⁽¹⁾ Conférence organisée avec des intervenants et/ou un public à distance et diffusée en direct sur internet

Toastr • 10, rue du Général de Castelnau à Strasbourg
06 49 49 23 96 • www.toastr.fr



© DR

L'ALLÉE DES SAVEURS

Une continuité gourmande

« Le cadre était magnifique, ça m'a rappelé les vacances ». C'est ainsi que Tania Motsch et Juan Forcadete décident de quitter leur restaurant de Haguenau pour reprendre celui du golf de Soufflenheim, en février 2015, rebaptisé depuis « Allée des Saveurs ». Le couple sert à 50 couverts joue de bœuf braisée à la licorne black et kumquat confit ; risotto de crozet de Savoie et saumon d'Ecosse ou crémeux chocolat avec gelée de pommes, glace aux marrons et coulis de fruits rouges. « Nous proposons aussi des plats plus rapides pour

les golfeurs. La carte change tous les trois mois, selon les produits de saison et l'inspiration du chef, y compris pour le plat du jour à 10 € », complète Tania Motsch. Tous les vendredis, c'est poisson frais. Et l'Allée des Saveurs organise régulièrement des soirées à thèmes, fruits de mer ou couscous, pour se faire connaître. L.D.

L'Allée des Saveurs • Allée du Golf à Soufflenheim
03 88 05 73 45 • www.allée-saveurs.com

4S e-MED

LE SERVICE DANS LES PETITS DÉTAILS

JOSEPH HAGENBACH MISE SUR DE PETITS MAIS IMPORTANTS DÉTAILS POUR DÉVELOPPER SES PRESTATIONS DE SERVICES AUPRÈS DE PERSONNES ATTEINTES DE TROUBLES RESPIRATOIRES, DEPUIS **HAGUENAU**, APRÈS 15 ANS D'EXPÉRIENCE DANS CE DOMAINE.



© Benoît Linder

Il le reconnaît lui-même : son activité n'est pas nouvelle sur le marché. C'est sur des détails – anodins pour nous, importants pour ses clients – que Joseph Hagenbach veut faire la différence. Le créateur de 4S e-MED et ses intervenants « se déplacent dans un véhicule non siglé. Les patients ne veulent pas forcément que leurs voisins soient au courant de leur maladie. Ensuite, dans le cadre de l'aérosolthérapie, nous faisons la première séance avec eux, pour leur apprendre à bien utiliser l'appareil », explique-t-il. « Nous sommes joignables directement 24h/24 et 7j/7. Cette disponibilité sans intermédiaire est un vrai plus dans les soins respiratoires ».

Des services sans contrat
4S e-MED intervient pour différentes pathologies : la ventilation non invasive et l'oxygénothérapie pour l'insuffisance respiratoire, l'aérosolthérapie pour

l'inhalation de médicaments et le traitement par pression positive continue contre l'apnée du sommeil. Médecins et organismes de santé prescrivent ces traitements à leurs patients et les adressent à un prestataire de santé tel que 4S e-MED. « Nous les informons systématiquement qu'ils disposent d'un libre choix de prestataire. S'ils ne sont pas satisfaits de nos services, aucun contrat ne nous lie ». Ce pharmacien de formation a créé, dans cette optique d'amélioration, un outil de suivi pour les patients. « Les médecins suivent facilement le traitement de leurs patients et peuvent demander à 4S e-MED d'intervenir à domicile pour modifier l'un ou l'autre paramètre ». Joseph Hagenbach, lauréat du Réseau Entreprendre 2013, se déplace sur toute l'Alsace mais espère se développer sur Haguenau, proximité oblige. L.D.

4S e-MED • 11, rue du Moulin Neuf à Haguenau • 09 67 35 49 71
contact@4smed.fr • www.4smed.fr

APÉRO ENTREPRENEURS

Prendre contact autour d'un verre

« On ne contrôle pas les fichiers K-bis à l'entrée », plaisante Samuel Siegwalt. L'organisateur des Apéros Entrepreneurs, qui se tiennent tous les premiers jeudis du mois à **Strasbourg**, n'accueille pas que des créateurs d'entreprise. « Les étudiants qui cherchent un stage, les demandeurs d'emploi ou les chefs d'entreprise bien installés viennent aussi pour élargir leur réseau. C'est ce mélange qui fait bouger les choses, pour partager son expertise, créer des projets... », précise-t-il. Au début de la soirée, deux ou trois entrepreneurs de tous domaines présentent leurs projets. Chacun est ensuite libre de les rencontrer ou de faire de nouvelles connaissances. « La dernière édition comptait plus de 400 inscrits, alors je réfléchis à faire évoluer le concept », reprend Samuel Siegwalt, par ailleurs créateur de la startup Qstomiz. L.D.

Apéro Entrepreneurs • Samuel Siegwalt • 06 26 27 27 89 • [f](#) Apéro Entrepreneurs



© Benoît Linder

TENNISPRO UN GRAND CHELEM D'OUVERTURES

RACHETÉ EN 2014, LE SITE D'E-COMMERCE D'ARTICLES DE TENNIS IMPLANTÉ À SÉLESTAT DÉVELOPPE UN RÉSEAU DE MAGASINS PHYSIQUES EN FRANCHISE DANS TOUT L'HEXAGONE.



© Benoit Linder

Dans le match des magasins spécialisés, Tennispro enchaîne les coups gagnants. Ce spécialiste des services et de l'équipement pour les professionnels et passionnés de tennis ouvre des magasins en franchise à la volée. Deux en région parisienne, un à La Rochelle, Mundolsheim et Illkirch-Graffenstaden début 2015, deux autres à Saint-Louis et Thionville en novembre dernier. Pourtant, jusqu'à

son rachat en octobre 2014 par un quatuor d'investisseurs, Tennispro effectuait 98 % de ses ventes à distance, via son site internet. « L'enseigne possédait deux magasins à Sélestat où nous sommes implantés et à Strasbourg depuis 2005 », témoigne Paul Bobilliar, l'un des repreneurs de l'enseigne. « Nous avons senti un vrai besoin de conseils chez nos clients. Il fallait créer un lien de proximité pour

leur permettre d'être en contact avec les produits, en complément de cette activité d'e-commerce ».

La complémentarité e-commerce et boutiques physiques

L'e-boutique enregistre 40 000 références en stock, qui partent dans 25 pays et inspire confiance aux clients : Tennispro existe depuis 1981 et son savoir-faire est reconnu sur le créneau très technique du cordage et des machines à corder. Son chiffre d'affaires a doublé en 2015 suite au rachat et 20 postes ont été créés en interne (hors franchises).

Ouvrir à proximité des clubs

Le deuxième set d'ouvertures, cinq à sept boutiques dans le Sud de la France, débutera cette année. « À l'été 2016, nous inaugurerons un magasin intégré à l'Académie de Mouratoglou, près de Nice, où s'entraîne Serena Williams. Pour être au cœur de notre cible, nous ne pouvions pas faire mieux ». La stratégie de développement de Tennispro s'appuie sur un réseau de clubs partenaires partout en France. L.D.

Tennispro • Z.I. Nord Paradies - 3, rue du Waldkirch à Sélestat • 03 88 92 09 09
franchise@tennispro.fr • www.tennispro.fr

3D EAU

Canaliser la modélisation 3D

Son nom veut tout dire. « 3D » comme la technologie utilisée, « eau » comme son domaine d'application : les réseaux d'eau potable, d'assainissement ou d'écoulement fluvial des collectivités. « Ces gros patrimoines de plusieurs millions d'euros nécessitent beaucoup d'entretien et une surveillance en temps réel de ses flux. Or, sur ces deux volets, les maîtres d'œuvre éprouvent des difficultés en raison de la technicité des réseaux d'eau ou des ouvrages. La modélisation 3D permet de mieux les gérer ou de mieux concevoir les infrastructures à venir », souligne Jonathan Wertel, l'un des trois fondateurs de la startup **strasbourgeoise** 3D Eau. Née en avril 2014, sous l'égide de SEMIA, de la Région Alsace et de l'ENGEES, elle compte déjà dix salariés, un bureau à Paris et des références telles que le Conseil Départemental du Val-de-Marne ou le prix Damir Čemerin. L'année prochaine, elle investira au sein d'AlsaCalcul Services, un centre de calcul de masse porté par l'Université de Strasbourg, pour se développer en Allemagne et au Brésil. L.D.

3D Eau • 4, rue Boussingault à Strasbourg • 06 60 04 96 88 • contact@3deau.fr • www.3deau.fr



© DR

La remise du prix par Ségolène Royal



© Benoit Linder

ACTINVISION BRISER LES CASES

EN RÉPONDANT AUX LACUNES DE LA BUSINESS INTELLIGENCE (INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE) GRÂCE À LA DATAVISUALISATION (VISUALISATION DE DONNÉES), LA STARTUP D'OLIVIER CATHERIN, MARTIN LEE ET ALEXANDRE TRICOT, INSTALLÉE À SCHILTIGHEIM, SE DÉVELOPPE SUR CE MARCHÉ NOVATEUR.

Que celui qui n'a jamais frissonné devant un tableau rempli de données leur jette le premier diagramme. Actinvision transforme ces informations en graphiques intelligibles grâce à la datavisualisation. « Sous forme de bulles, d'infographies ou de courbes,

vous détectez tout de suite l'évolution des ventes, leur répartition par secteur, le taux de pénétration par région de vos produits ou le taux de service de vos points de vente », explique Olivier Catherin, fondateur de la startup, née en février 2014 à **Schiltigheim**.

« Ces données ergonomiques permettent de prendre des décisions et d'améliorer l'efficacité de l'entreprise, le principe même de la Business Intelligence ».

Comblent les manques des anciennes approches

Actinvision a fait de ce secteur porteur sa spécificité. La datavisualisation, selon Olivier Catherin, « concrétise les manquements des anciennes approches de la Business Intelligence. Les procédures s'avéraient souvent lourdes, coûteuses, très longues et, au final, les données n'étaient pas toujours utilisées. Aujourd'hui, les entreprises veulent une réponse rapide à des problématiques opérationnelles ». Leurs clients, autant de startups comme Vodkaster que de grands comptes comme le groupe Accor ou Mappy, ont vite accroché. En un an, Actinvision a embauché dix personnes, ouvert un bureau à Paris et engrangé 740 000 € de CA, un chiffre qu'elle prévoit de doubler en 2016.

Former au traitement des données

En complément d'un travail de recherche sur la datavisualisation, partagé sur internet, la société est agréée organisme de formation, pour accompagner les salariés à utiliser eux-mêmes logiciels et outils d'intelligence économique. Et dire définitivement au revoir aux interminables tableaux de données. L.D.

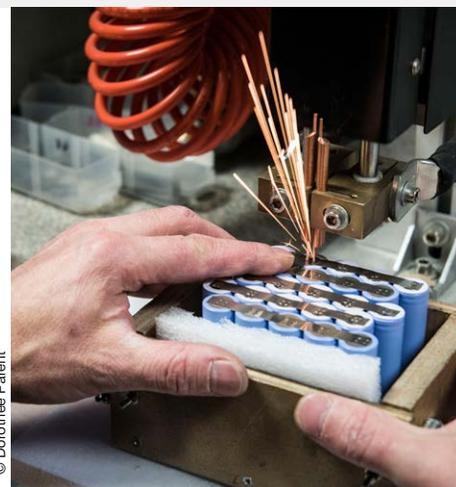
Actinvision • 1, rue de Berne à Schiltigheim
03 90 20 48 10 • www.actinvision.fr

PRESTA-BATTERIE

Une seconde vie pour sa batterie de vélo

Son entreprise est née en 2013 d'un constat : « Le marché des vélos électriques était à ses balbutiements. Les fabricants ont arrêté la production de nombreux modèles et, par conséquent, les utilisateurs ne pouvaient pas remplacer leur batterie en lithium », se souvient Philippe Dardel, installé à la pépinière d'entreprises le CAIRE, à **Haguenau**. D'ici, il reconditionne des batteries de vélos électriques, peu importe leur modèle ou leur provenance, pour leur donner une nouvelle vie. Le pari fonctionne : il a déjà embauché trois salariés et songe à diviser son activité entre les particuliers et les professionnels (revendeurs, importateurs et fabricants). « Ce marché croît de plus de 20 % par an en France et nous sommes très peu à proposer ce service ». Il développera prochainement une gamme de batteries neuves et prêtes à l'emploi, disponibles à la vente sur un site d'e-commerce dédié. L.D.

Presta-Batterie • 84, route de Strasbourg à Haguenau • 03 68 03 52 99 • www.presta-batterie.fr



© Dorothée Parent



© Dorothée Parent

BISTROT COCO

ON NE BADINE PAS AVEC LA CUISINE

UNE CUISINE INVENTIVE ET UN SERVICE DÉCONTRACTÉ DANS UN CADRE CHALEUREUX. VOICI NOTRE COUP DE CŒUR, OUVERT DEPUIS L'ÉTÉ 2015 À **STRASBOURG**.

On a tous des coups de foudre dans la vie. Le Bistrot Coco en fait partie. Comment ne pas tomber amoureux de son foie gras, chutney de pommes et feuille de meringue, de son saumon au curry rouge, coco et légumes croquants ou de ses cookies déstructurés avec espuma de chocolat tonka ? Nicolas Di Pol Moro, le chef de ce restaurant lové dans la discrète rue de l'Écurie à Strasbourg, « aime surprendre » ses clients. Et pas qu'au premier rendez-vous. « Ma spécialité, c'est le menu Carte Blanche avec quatre plats. Vous ne savez pas ce que vous allez manger. Les gens découvrent souvent

la cuisine avec le menu du midi à 15 ou 20 €. Ensuite, ils reviennent tenter l'aventure », explique-t-il.

Service cool, cuisine exigeante...

La lune de miel se partage avec Maxence et Martin en salle. « Nous voulions un service décomplexé et cool pour contraster avec l'exigence dans l'assiette. Casser le côté rigide qui va souvent de pair avec une bonne cuisine », reprend Nicolas Di Pol Moro. Il qualifie sa cuisine d'originale avec des bases classiques, « tout en gardant un élan de cohérence dans mes plats ». Et flirte souvent avec des notes méditerranéennes et asiatiques.

... et carte courte

Après un passage au Crocodile, chez Joël Robuchon à Londres et la création du Piano Grill, le chef revient ici à ses premières amours : une carte courte (quatre entrées, quatre plats, quatre desserts) avec des produits de saison. « Tout est fait maison », résume-t-il. Et pas que la cuisine : en reprenant le local à l'été 2015, il le rénove totalement. Passionné de détails, il choisit les moindres gaines, ampoules ou tables, faites en pin recyclé de Scandinavie issu de vieilles granges. Le nom du restaurant tient aussi de la petite attention : Coco, le surnom donné par sa mère, qui l'a initié à la cuisine quand il était petit. **L.D.**

Bistrot Coco • 8, rue de l'Écurie à Strasbourg
03 90 20 39 39 • Facebook : Bistrot Coco

LA POPARTISERIE UN LIEU DE CULTURE ALTERNATIVE

ANIMÉE PAR L'ENVIE DE FAIRE DÉCOUVRIR LE STREET ART AUX STRASBOURGEOIS, LA GALERIE D'ART LANCE LE QUARTIER DES IMPRIMEURS, EN PARTENARIAT AVEC L'EUROMÉTROPOLE, DES ATELIERS D'ARTISTES ET DES MANIFESTATIONS ANNUELLES.



© Dorothee Parent

Il est bien décidé à convertir Strasbourgeois et Alsaciens au street art, Erwann Briand. Après la participation à la création d'un parcours street art, dans la ville, à Noël, le créateur de la galerie d'art urbain La Popartiserie (re)donne vie à son quartier. Il organisera des animations découverte de collage et de « live painting » dans les rues du Puits et de l'Ail, avec des artistes renommés, originaires de différents pays. À l'occasion, l'Eurométropole de **Strasbourg**, partenaire de l'opération, rebaptise « le quartier des imprimeurs ».

L'objectif: « Inciter les touristes à découvrir autrement ces endroits un peu délaissés », explique Erwann Briand, ancien salarié d'Emmaüs. En plus de ses activités d'expositions, de concerts, de bar à vin et de vente de sérigraphies, lithographies et autres œuvres en petits formats, La Popartiserie accueille depuis peu des ateliers d'artistes. « Ils donnent des cours pour les groupes, dans différents styles mais toujours autour de l'art urbain », détaille Erwann Briand. « C'est dans la philosophie de notre projet. Dès l'ouverture en 2013, nous ne voulions

surtout pas un endroit froid et aseptisé, mais un lieu de rencontres ». Y compris en dehors de la galerie.

Ateliers et manifestations d'art urbain

En juin dernier, plusieurs artistes avaient investi la place Saint-Thomas pour peindre une fresque monumentale de 200 m². L'opération sera probablement reconduite. En attendant, pendant tout le mois de janvier, vous pouvez découvrir l'artiste parisien Onemizer et ses œuvres « figuratives et de lettrage ». Jamais entendu parler ? Vous savez où le trouver. L.D.

La Popartiserie • 3, rue de l'Ail à Strasbourg
03 69 57 41 65 • www.lapopartiserie.com

L'ACCOMPAGNEMENT DE LA CCI

« J'ai été accompagné pour le business plan, pour mieux connaître ma future clientèle et pour obtenir un prêt à taux zéro auprès d'Initiative Strasbourg ».

CONTACT CCI

Service création, cession, transmission
03 88 75 24 82 • jeunesentreprises@strasbourg.cci.fr

JURIDIQUE

Les formations mandataires

Le Centre de Formalités des Entreprises de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin organise dans ses locaux, ces prochains mois, des formations destinées aux mandataires, sur des thématiques spécifiques.

- **Module 1** : les formalités des entreprises individuelles, le mardi 26 janvier 2016 (matinée)
- **Module 2** : les formalités de constitution de sociétés commerciales, le jeudi 25 février 2016 (matinée)
- **Module 3** : les formalités de modification et de cessation de sociétés commerciales, le mardi 15 mars 2016 (toute la journée)

Inscription obligatoire.

CONTACT CCI

Anne Streissel • 03 88 75 25 23
a.streissel@strasbourg.cci.fr

L'HÔTEL DE PARIS APRÈS L'EFFORT, LE RÉCONFORT DE L'ACCESSIBILITÉ

L'ÉTABLISSEMENT FAMILIAL DE 17 CHAMBRES, SITUÉ À REICHSTETT, A INTÉGRÉ LA MISE AUX NORMES D'ACCESSIBILITÉ À SES TRAVAUX DE RÉNOVATION. SIX MOIS APRÈS, UNE NOUVELLE CLIENTÈLE S'EST ÉTABLIE.

Elle n'en revient pas. « J'ai un repas avec des patients atteints de sclérose en plaques, un autre avec des adhérents de l'ASHPA (Association Strasbourg Handisport Aventure) et plusieurs chambres réservées par un groupe pour un événement local », énumère Caroline Steinmetz, propriétaire de l'Hôtel de Paris.

Un an de rénovation totale

La raison de cet afflux : une lettre adressée à un journal local, pour expliquer sa démarche de mise en conformité aux règles d'accessibilité pour les personnes handicapées. « Je n'ai pas du tout fait ce courrier dans ce but. Je voulais juste montrer qu'on pouvait intégrer cette obligation de manière intelligente ». Le bien est fait : repérée par les

associations, les particuliers et les professionnels, une nouvelle clientèle emprunte sa rampe neuve, qui mène à la terrasse créée ex nihilo devant le restaurant.

Trois ans pour monter le dossier et un an de travaux plus tard, l'établissement compte 17 chambres rénovées, une chambre accessible, un local dédié aux soins de bien-être et un restaurant plus moderne et lumineux. Le caveau est réservé aux réunions, séminaires et cours de yoga.

Une clientèle professionnelle

Avec ces travaux, l'Hôtel de Paris s'offre plus qu'une cure de jouvence. « Mes grands-parents ont ouvert l'établissement en 1965, pour les salariés qui construisaient la raffinerie.

Il a été rénové par mes parents dans les années 80 ». Entre-temps, l'Hôtel de Paris passe d'une offre de routier à celle d'un hôtel-restaurant avec une carte variée : un menu midi à partir de 16 €, un autre pour la clientèle d'affaires et, entre deux, des plats pour les familles. « À mon arrivée, après dix ans dans l'hôtellerie à Courchevel, le challenge était clair. Rénover ou fermer », résume Caroline Steinmetz. Vous connaissez la suite. L.D.

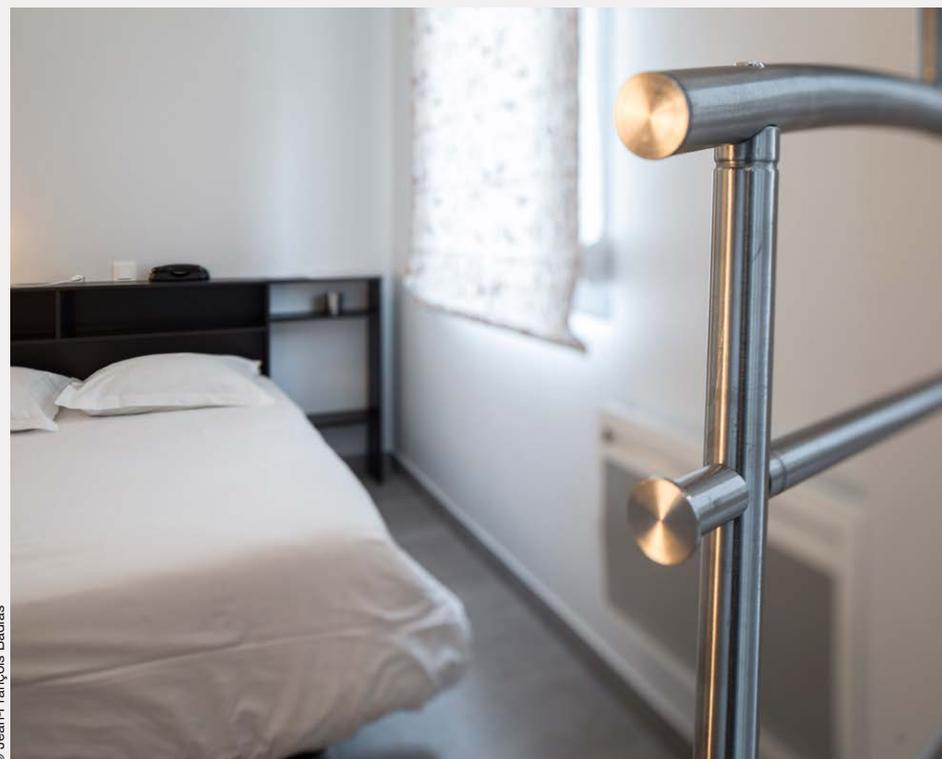
L'Hôtel de Paris • 2, rue de Paris à Reichstett
03 88 20 00 23 • www.hotel-de-paris.net

L'ACCOMPAGNEMENT DE LA CCI

fb *J'ai été aidée pour monter les dossiers de subventions pour mes travaux, auprès de l'ADT et d'Électricité de Strasbourg. »*

CONTACT CCI

Service Appui à l'Hôtellerie-Restauration
03 88 75 25 66 • tourisme@strasbourg.cci.fr



© Jean-François Badias

RÉUNION D'INFORMATION JURIDIQUE

Créer et gérer une GmbH en Allemagne

**Le 4 février à 17h à la CCI de
Strasbourg et du Bas-Rhin**

Le 4 février, Ulrich MARTIN interviendra sur la création d'entreprise en Allemagne, sous la forme de GmbH. Cadre fiscal, charges sociales, droit et obligation du gérant. L'avocat donnera toutes les informations pour bien connaître ce statut. Il évoquera également le rôle et les droits des associés (prise de décisions, AG, contestation de décisions, transmission de parts sociales, droits d'information, responsabilité...) et les pouvoirs du « Prokurist », fondé de pouvoir légal aux côtés du gérant. Réunion gratuite, mais inscription obligatoire.

CONTACT CCI

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

LES CRÉATEURS À L'HONNEUR

COMME CHAQUE ANNÉE, LA CCI DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN ET LA CHAMBRE DE MÉTIERS D'ALSACE RÉCOMPENSENT LES PLUS BEAUX PROJETS ENTREPRENEURIAUX, DE CRÉATION, DE DÉVELOPPEMENT OU DE REPRISE D'ENTREPRISE. POUR L'ÉDITION 2015, 16 DOSSIERS ÉTAIENT EN LICE. SEPT D'ENTRE EUX ONT ÉTÉ SÉLECTIONNÉS ET MIS EN LUMIÈRE À L'OCCASION DE LA SOIRÉE DES ODYSSEES DES ENTREPRENEURS, LE 19 NOVEMBRE DERNIER À LA CITÉ DE LA MUSIQUE ET DE LA DANSE DE STRASBOURG.

SUPPLÉMENT RÉALISÉ PAR LÉA DAVY

GRAND PRIX DE L'ENTREPRENEUR CCI AGOSPHERE - JEAN-PIERRE PALMER



Ancien directeur adjoint de Clestra, Jean-Pierre Palmer crée Agosphère en juillet 2013. Poussé par sa motivation à mettre à profit toute son expérience industrielle et organisationnelle de chantier, il se lance dans la conception de solutions de cloisons amovibles et murs mobiles. Les clients de l'entreprise Agosphère sont des professionnels du secteur tertiaire, des laboratoires, ainsi que des collectivités se situant dans tout le quart nord-est de la France voire même à Paris et dans le sud de la France. La société, en plein développement, a déjà atteint un chiffre d'affaires de plus de 900 000 € à la fin de l'année 2014. Quatre personnes ont été recrutées. Souhaitant encore mieux répondre aux besoins de ses clients, Agosphère est en train de constituer sa propre équipe de pose, s'ouvre de plus en plus au secteur public et les perspectives de CA pour 2015 sont d'1,2 M€.

Agosphère • 23, rue d'Erstein à Osthouse • 03 88 21 11 11
contact@agosphere.fr • www.agosphere.fr





PRIX DE L'ENTREPRENEUR CCI TABAC RICHERT - CLAUDE RICHERT

Rien ne destinait Claude Richert, ancien responsable informatique, à reprendre un bureau de tabac à Sarre-Union en novembre 2013. Pari pourtant réussi pour ce quinquagénaire qui a su maintenir le cap de l'entreprise dont le chiffre d'affaires a atteint les 377 000 € à la fin de l'année 2014. Située sur la place principale de Sarre-Union, on y trouve du tabac, de la presse, des jeux, des cadeaux, de la maroquinerie, des accessoires et beaucoup d'autres choses encore, toujours dans l'optique de répondre aux besoins du plus grand nombre. Le Tabac Richert est un véritable moteur pour la ville de Sarre-Union, car en plus de l'activité économique qu'il engendre, c'est aussi un lieu de rencontre pour les habitants.

Tabac Richert • 12, place de la République à Sarre-Union
03 88 00 19 33 • claude.richert@tabac-richert.com
<http://tabac-richert.com>



PRIX ODYSSEES DES ENTREPRENEURS CCI ZELLER CRÉATIONS SARL - VIVIANE ZELLER

Forte d'une expérience de directrice d'usine et de projets au sein de l'entreprise Hager, Viviane Zeller a su appliquer ses connaissances en méthode de production et de gestion de projets au profit de son entreprise innovante. Zeller Créations SARL a été créée avec son père, également ingénieur de formation, en mars 2014. Ils ont conçu ensemble un appareil mécanique verticalisateur favorisant l'autonomisation des personnes âgées et/ou handicapées : l'ACTIMOBIL. Véritable système d'aide à la marche, il apporte une fonction antichute et permet à l'utilisateur de se mettre debout, seul et en toute sécurité. Ses objectifs sont d'apporter une solution innovante dans la problématique de sécurité et de maintenir l'autonomie des personnes en perte de mobilité physique. Cet appareil, outre la réduction des coûts pour les collectivités qu'il pourrait engendrer, permet également aux familles de garder leurs « anciens » plus longtemps au domicile. En conclusion, l'ACTIMOBIL comble une niche située entre le fauteuil roulant et le déambulateur, une véritable révolution dans le domaine de la santé.

Zeller Créations • Muhlbach-sur-Bruche • 07 82 35 01 80 • actimobi@gmail.com
www.actimobi.com



LA CATÉGORIE ENTREPRENEURS CMA

Les Odyssées des Entrepreneurs sont co-organisées avec la Chambre de Métiers d'Alsace (CMA). Cette dernière a accordé trois prix spécifiques :

- Le Grand Prix de l'Entrepreneur CMA à Cap d'Hag, entreprise spécialisée dans la vente et transformation de poisson frais. Dirigée par Sébastien Griffet et René Hartmann, elle se situe à Haguenau, ainsi qu'à Strasbourg
- Le Prix Odyssées CMA a été attribué à la Brasserie Blessing de Waldhambach, créée par Thomas Blessing
- Le Prix de l'Entrepreneur CMA revient à Sébastien Cromer, gérant de la menuiserie Esprit Intérieur, à Niederbronn-les-Bains

DANS LE CADRE DE LA SEMAINE DE L'ENTREPRENEUR EUROPÉEN



EN PARTENARIAT AVEC



AVEC LA PARTICIPATION DE



Complémentaire Santé MMA des Salariés d'Entreprises

Professionnels, faites le choix du conseil et de la compétence pour
**METTRE EN PLACE UNE COMPLÉMENTAIRE SANTÉ
POUR VOS SALARIÉS.**

1^{er} janvier 2016 : les entreprises – quel que soit leur effectif – sont dans l'obligation de proposer à leurs salariés, **une assurance complémentaire santé** (impacts de l'article 1 de l'Accord National Interprofessionnel du 11 janvier 2013).

Vos Agents Généraux MMA dans le Bas-Rhin

BRUMATH

Jean-Luc CORNOUEIL
03 88 51 93 96
N° Orias 07011032 www.orias.fr

BUHL

Serge MORTZ
03 88 86 50 59
N° Orias 07012004 www.orias.fr

HAGUENAU

Stéphane HERRMANN
03 88 93 47 71
Stéphane HERRMANN
03 88 73 53 00
N° Orias 08045815 www.orias.fr

ILLKIRCH- GRAFFENSTADEN

Didier METZGER
03 90 40 32 60
N° Orias 07011867 www.orias.fr

INGWILLER

SARL SCHWALLER
et Associés
03 88 89 53 93
N° Orias 13001420 www.orias.fr

LINGOLSHEIM

Didier METZGER
03 88 78 32 83
N° Orias 07011867 www.orias.fr

MOLSHEIM

SARL INOVENCE
0820 205 207
N° Orias 07002881 www.orias.fr

REICHSHOFFEN

Bruno BRAEUNIG
03 88 09 62 65
N° Orias 07010197 www.orias.fr

SAVERNE

SARL SCHWALLER
et Associés
03 88 91 10 07
N° Orias 13001420 www.orias.fr

SCHILTIGHEIM

Gilles BOUTONNET
03 88 33 18 45
N° Orias 07010192 www.orias.fr

SELESTAT

Philippe SOULAT
03 88 92 29 51
N° Orias 07009892 www.orias.fr

Corinne ZINGRAFF
03 88 92 27 98
N° Orias 07010065 www.orias.fr

Christophe ZISER
03 88 92 13 67
N° Orias 07010877 www.orias.fr

SOUFFLENHEIM

Serge MORTZ
03 88 86 66 11
N° Orias 07012004 www.orias.fr

STRASBOURG

Valérie WEISS
03 88 15 08 68
N° Orias 07010061 www.orias.fr

Bernard HERRMANN

03 88 36 05 66
N° Orias 07011381 www.orias.fr

SARL INOVENCE

0820 205 207
N° Orias 07002881 www.orias.fr



ENTREPRENEURS D'ASSURANCES



NUMÉRIQUE ET COMMERCE

FACEBOOK, UN OUTIL AU SERVICE DES CO



Sarah Bossut
(Ô Tour du monde)

LES 10 COMMANDEMENTS DU COMMERCE SUR FACEBOOK

- 1 Décidez d'une stratégie pour votre page
- 2 Faites vivre votre page en publiant des actualités régulièrement...
- 3 ... mais pas trop souvent pour éviter de lasser les internautes
- 4 Soignez vos photos et illustrations
- 5 Alternez les types de publications
- 6 Dévoilez l'envers du décor
- 7 Mettez en avant vos salariés, vos fournisseurs ou vos valeurs
- 8 Adoptez un ton ludique et informatif
- 9 Répondez aux commentaires, positifs comme négatifs
- 10 Faites savoir que vous êtes sur Facebook

FIDÉLISER LES CLIENTS, COMMUNIQUER FACILEMENT, RECRÉER DU LIEN... TENIR UNE PAGE FACEBOOK EST UN AVANTAGE POUR DE NOMBREUX COMMERÇANTS ET ASSOCIATIONS, À CONDITION DE BIEN S'EN SERVIR.

Il intrigue autant qu'il agace. Le réseau social Facebook est controversé, mais difficile de s'en passer pour faire connaître son activité ou la développer. Pour les professionnels qui n'ont pas les moyens de créer un site internet, une page permet d'apparaître dans les résultats des moteurs de recherche. Et d'indiquer informations pratiques, produits proposés ou tout simplement que le commerce existe. Lorsqu'un internaute aime une page, ou suggère à ses contacts une page susceptible de les intéresser, ils en sont informés. Ils peuvent

« liker » à leur tour et donc inciter leurs amis à faire de même...

Un outil pour se faire connaître

Ce bouche-à-oreille virtuel a bien servi à Sarah Bossut. La gérante du magasin « Ô Tour du monde », 1 900 fans au compteur, « ne possède pas de vitrine. Mon magasin est au fond d'une cour, alors mes clients, je dois aller les chercher. Surtout dans une petite ville comme Fegersheim, où ils sont toujours tentés d'aller à Strasbourg ». « Nous avons créé notre page deux mois avant l'ouverture du magasin », acquiesce Jean-Benoît Langevin, directeur du commerce de produits bio et locaux Biocoop à Strasbourg. Deux ans après, elle compte 1 800 fans. Ces deux professionnels s'accordent sur un autre point : une page doit contenir de belles photos, être animée régulièrement et avoir des objectifs clairs.

Définir une stratégie

« Ne vous lancez pas sans une stratégie différenciée et différenciante », illustre

Thierry Keller, président de l'association de commerçants Les Vitrines de Saverne et gérant d'une agence de communication. « La page Facebook n'est pas le doublon de votre site internet. Celui-ci est plus adapté aux promotions, à la présentation des marchandises. Privilégiez Facebook pour le lien de proximité : informations utiles, photos des coulisses et de la vitrine, présentation de vos salariés... ». Jean-Benoît Langevin complète : « Nous privilégions la communication sur nos valeurs, le soutien à l'agriculture bio et locale, et nos producteurs à travers des publications originales. Récemment, nous avons proposé à des blogueurs strasbourgeois d'imaginer leur petit-déjeuner bio idéal. Ça a été un carton ».

Des internautes friands de jeux

Pas facile de rester original sur le long terme. Les Vitrines de Saverne y réfléchissent très en amont. « En décembre, nous avons organisé un jeu « calendrier de l'avent » : à condition d'aimer notre page, les internautes pouvaient gagner un



Benoît Langevin
(Biocoop)

COMMERCANTS ET DE LEURS ASSOCIATIONS

bon d'achat par jour, à dépenser chez les commerçants de l'association », reprend Thierry Keller. Les jeux basés sur le parrainage permettent de faire coup double. La personne qui a incité le plus grand nombre de ses contacts à aimer la page gagne un article par exemple. Quant à la publicité (les publications s'affichent en priorité sur le mur des internautes) tous y recourent. Sarah Bossut détaille : « Les options de ciblage sont assez efficaces, pour un coût modeste. Par exemple, des femmes entre 30 et 50 ans, avec le shopping comme centre d'intérêt et habitant dans un rayon de 20 km autour de mon commerce ».

Des inconvénients et du temps

Avec les avantages de Facebook viennent aussi les inconvénients : des commentaires à gérer, des faux pas par maladresse ou méconnaissance et beaucoup de temps à y consacrer. Au minimum 30 minutes par jour, expliquent les commerçants interrogés (voir encadrés). Pour mieux aider les professionnels, les conseillers commerce de la CCI de Strasbourg intègrent désormais les questions numériques à leur suivi, de manière transversale. Inutile par exemple d'avoir une belle page Facebook si le magasin demande de gros travaux de rénovation ou ne propose pas de produits adaptés à sa clientèle. L.D.

Biocoop • Quai des Halles • 6, rue de Sébastopol à Strasbourg • 03 88 36 52 68 • [f](#) Biocoop

Vitrines de Saverne • 4, rue de la gare à Saverne 06 81 66 28 74 • [f](#) Les Vitrines de Saverne

Ô Tour du monde • 60, rue de Lyon à Fegersheim 03 88 96 99 72 • [f](#) O TOUR DU MONDE

Commerce et CCI 67 : duo gagnant

La page Facebook du service commerce de la CCI de Strasbourg relaie informations, événements, idées pratiques et actualités des commerçants du département. N'hésitez pas à aimer la page !

[f](#) Commerce et CCI 67 duo gagnant

L'ACCOMPAGNEMENT DE LA CCI

f Vos conseillers commerce nous aident à faire nos premiers pas sur Facebook, à trouver une stratégie globale de communication, des idées originales et, si besoin, nous réorientent vers des professionnels. »

CONTACT CCI Service commerce • 03 88 75 25 66 • commerce@strasbourg.cci.fr

ÉMILIE COURTS, UNION DES PROFESSIONNELS DE BISCHHEIM UNE STRATÉGIE DIFFÉRENTE



© Benoît Linder

« Nous avons créé la page – couplée au site web – quand l'association a changé de nom et de présidence, pour nous faire connaître. La plupart des commerçants n'ont pas encore leur propre compte Facebook, alors, je relaie leurs actualités. Je partage aussi les informations de la ville ou de la CCI de Strasbourg dès que cela me semble pertinent pour notre public. Depuis le début de l'année, nous avons affiné notre stratégie : les offres commerciales se trouvent uniquement sur notre site et la page Facebook est dédiée à la proximité avec les clients. Tout ce qui nous manque, c'est le temps ».

Union des professionnels de Bischheim

29, route de Bischwiller à Bischheim
03 88 83 56 24 • info@commerce-bischheim.fr
www.commerce-bischheim.fr
[f](#) UPBischheim

MIREILLE WINCKEL, ASSOCIATION POUR LA PROMOTION ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION D'OBERNAI (Apero)

CAPTER UNE CLIENTÈLE PLUS JEUNE

« Nos membres adhèrent et participent vraiment à l'animation de la page Facebook. Chacun possède un accès au site internet d'Apero. Ils y écrivent leurs actualités qui sont automatiquement postées sur Facebook. Et nous les incitons à aimer et à partager les publications que je réalise sur la vie de l'association, les événements locaux, des informations pratiques... J'y passe entre 30 minutes à 1 heure par jour. À Noël, nous avons organisé un jeu « calendrier de l'avent » pour la première fois, afin de capter une clientèle plus jeune et développer notre notoriété. C'est facile à mettre en place et plus moderne. Facebook est réellement un outil consulté et utile ».

Apero • 38, rue du Maréchal Koenig à Obernai
03 88 83 48 89 • contact@apero.fr
[f](#) Apero Obernai



© Jean-François Badias

AÉROPORT ALGER EN DIRECT AVEC TASSILI AIRLINES



© Fotolia

La compagnie algérienne Tassili Airlines dessert Alger en direct depuis Strasbourg, à raison de deux fréquences par semaine, tous les lundis et jeudis. Une grande nouveauté pour cette compagnie qui desservait jusque-là essentiellement le territoire algérien en ligne régulière. Il s'agit donc d'une des premières destinations régulières opérées par la compagnie en dehors de l'Algérie. Les vols sont effectués en Boeing 737-800 NG, commercialisés en version bi-classes, 20 sièges en

classe affaires et 135 sièges en classe économique.

Cette ligne directe Strasbourg – Alger, véritable porte d'entrée en Algérie, permet également de se rendre en correspondance vers Oran, Constantine ou encore Tamanrasset.

Les passagers peuvent réserver leur billet sur le site internet de la compagnie ou auprès du centre d'appel au 0820 90 12 13 ou directement en agence de voyages.

Tassili Airlines a été créée en mars 1998. L'entreprise concentre

l'essentiel de ses activités au profit du secteur pétrolier en opérant des charters et navettes aussi bien sur le réseau domestique algérien qu'à l'international.

Plus récemment, Tassili Airlines a étendu son réseau au service du grand public pour des vols charters internationaux et le transport régulier national et international. L.D.

www.tassilairlines.aero • www.strasbourg.aeroport.fr



© Fotolia

Parc Güell à Barcelone

TOURISME ET AFFAIRES

23 destinations au départ de Strasbourg

En plus d'Alger, plusieurs compagnies aériennes desservent pendant cette période hivernale – et toute l'année – des destinations méditerranéennes depuis Strasbourg-Entzheim : Casablanca (Maroc), Djerba et Tunis (Tunisie), Madrid et Barcelone (Espagne) et Porto (Portugal), Ajaccio et Bastia (Corse). De nombreux vols intérieurs sont également assurés vers Biarritz, Bordeaux, Toulouse, Paris Orly, Nice, Nantes, Lyon, Montpellier, Lille et Marseille.

Pour la clientèle d'affaires, qui bénéficie de services spécifiques avec les compagnies aériennes traditionnelles et low-cost, l'aéroport de Strasbourg possède aussi des vols réguliers vers Londres, Amsterdam, Prague et Bruxelles. Ces dernières permettent des correspondances internationales, des Etats-Unis à Singapour en passant par le Japon.

www.strasbourg.aeroport.fr

VOUS DONNEZ LE
MEILLEUR POUR
VOS CLIENTS...
**MAIS QUESTION
ÉNERGIE, QUI
S'INVESTIT
À VOS CÔTÉS ?**

**Les Tarifs Réglementés de Vente d'électricité jaunes et verts
ont été supprimés au 31 décembre 2015.**

Agissez maintenant !

- Contactez votre conseiller ÉS au **03 88 20 7001**
- Ou rendez-vous sur **www.es-energies.fr**, rubrique entreprises

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



PLAN DE PRÉVENTION DU RISQUE INONDATION

RISQUE D'INONDATION: NE VOUS

EN 2016, LES PLANS DE PRÉVENTION DU RISQUE INONDATION (PPRI) DE L'EUROMÉTROPOLE DE STRASBOURG ET DE LA BRUCHE SERONT SOUMIS À ENQUÊTE PUBLIQUE. GEORGES LINGENHELD, VICE-PRÉSIDENT DE LA CCI DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN, ET JEAN-PHILIPPE D'ISSERNIO, DIRECTEUR DE LA DIRECTION DÉPARTEMENTALE DES TERRITOIRES, EN EXPLIQUENT LES ENJEUX POUR LES ENTREPRISES.

Les PPRI de l'Eurométropole de Strasbourg et de la Bruche sont en cours d'élaboration. Quel est le rôle des entreprises à ce stade ?

J.P. d'Issernio • Elles doivent avant tout prendre connaissance du document, ne serait-ce que pour vérifier qu'il n'y ait pas d'erreurs. Ou pour nous informer de travaux récemment effectués, comme le remblai d'un trou ou la modification d'une canalisation.

G. Lingenheld • Les entreprises doivent regarder si elles se trouvent dans une zone à risque. Si tel est le cas, leur bâtiment peut avoir besoin d'aménagements spécifiques. Et tout projet d'extension ou de nouvelle construction est soumis à certaines conditions (voir encadré). Il est donc primordial d'anticiper leurs besoins en développement. Pour cela, elles peuvent consulter la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin.

Quel est le rôle de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin au sujet des PPRI ?

G. Lingenheld • La Chambre agit comme un trait d'union entre les

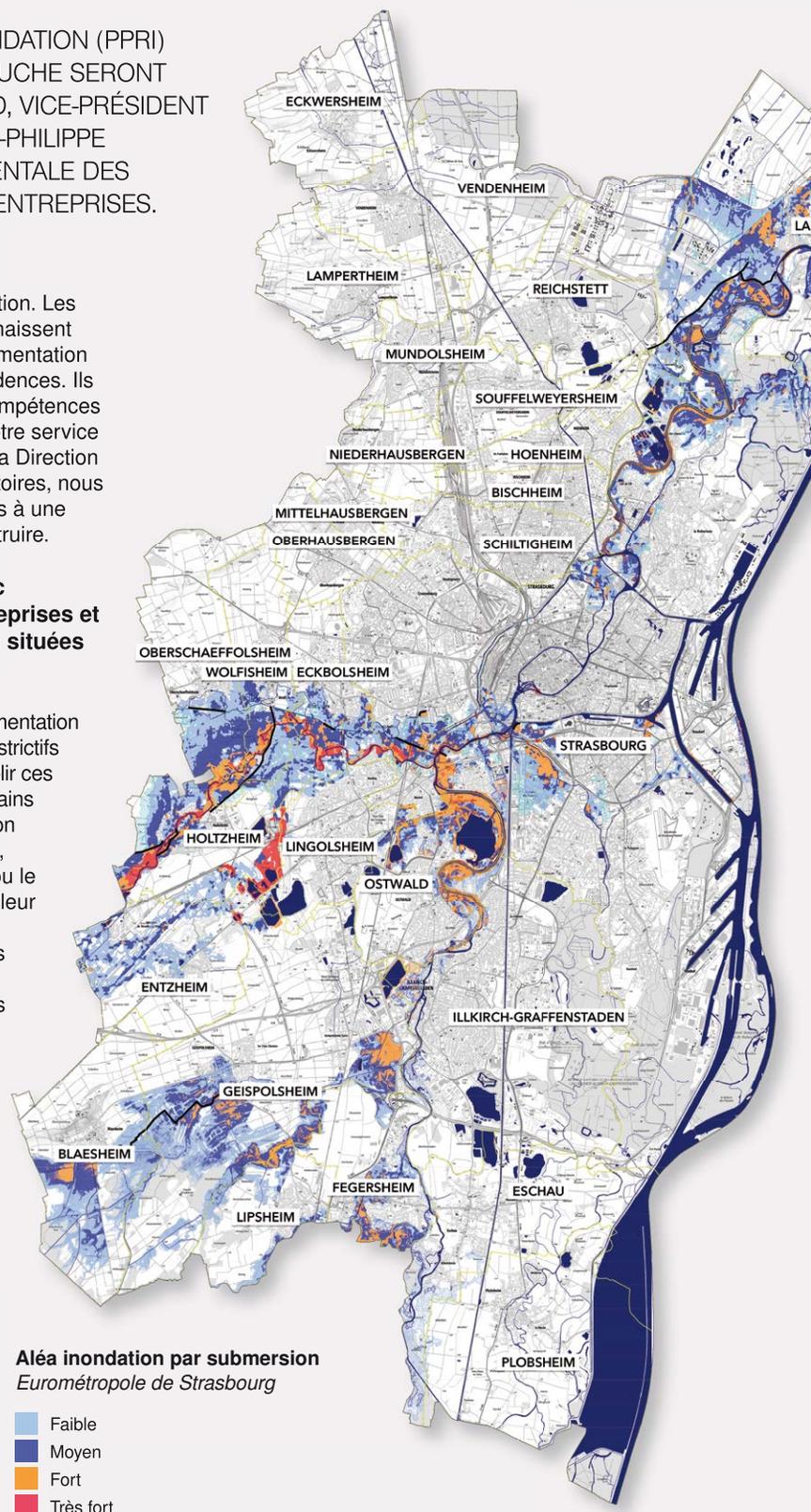
entreprises et l'administration. Les chefs d'entreprise ne connaissent pas forcément cette réglementation très spécifique et ses incidences. Ils peuvent bénéficier des compétences et des qualifications de notre service dédié. Ensemble et avec la Direction Départementale des Territoires, nous cherchons des alternatives à une interdiction totale de construire.

La discussion est donc possible entre les entreprises et l'État pour les activités situées dans une zone à risque ?

J.P. d'Issernio • La réglementation définit des principes très restrictifs et le PPRI permet d'assouplir ces règles, en échange de certains aménagements. L'installation d'un système de pompage, d'ouvertures spécifiques ou le stockage des objets de valeur en hauteur par exemple. Il s'agit toujours de solutions sur mesure, puisqu'elles dépendent des projets des entreprises. ●●●

PPRI KÉSAKO ?

Le PPRI, élaboré par l'État, définit des règles d'urbanisme et des préconisations pour réduire la vulnérabilité des bâtiments existants ou des projets à venir en zone inondable. Une cartographie classe les territoires en différentes zones selon leur urbanisation et le degré de risque (faible, moyen, fort, très fort). Les entreprises concernées par des aménagements et restrictions se situent dans les zones à risque fort et très fort.



LAISSEZ PAS SURPRENDRE

●●● **G. Lingenheld** • Pour quelques-unes d'entre elles, nous avons déjà trouvé des solutions pour limiter les contraintes d'exploitation.

Dans les zones à fort risque d'inondation, faire une extension limitée est possible, mais il faut prendre en compte la cote des plus hautes eaux plus 30 centimètres.

Nous continuons à réfléchir à d'autres alternatives.

Quel est l'intérêt pour les entreprises de s'informer sur leur PPRi ?

G. Lingenheld • Cela leur permet avant tout de protéger leurs salariés. Puis d'éviter tout blocage ultérieur sur des questions d'agrandissement ou de construction.

J.P. d'Issernio • Il est vrai que les aménagements à mener dans le cadre du PPRi peuvent entraîner des coûts. Mais ces

derniers sont minimes comparés à l'arrêt d'une production pendant trois semaines par exemple et/ou à la destruction de machines.

Pourquoi l'année 2016 est-elle cruciale pour les entreprises ?

J.P. d'Issernio • Une fois les PPRi entérinés, les modifier devient beaucoup plus compliqué. Ces documents sont pris en compte dans l'élaboration des Plans Locaux d'Urbanisme. S'il y a bien un moment pour que les entreprises se fassent entendre, c'est celui-ci.

Direction Départementale des Territoires du Bas-Rhin • Service Aménagement Durable des Territoires • Rue Pierre Montet à Strasbourg
03 88 88 91 00

CONTACT CCI

Direction Aménagement du Territoire
03 88 75 24 19
amenagementduterroire@strasbourg.cci.fr

Les PPRi en cours dans le Bas-Rhin

Actuellement, la Direction Départementale des Territoires travaille sur six Plans de Prévention du Risque Inondation (PPRi). La démarche la plus avancée concerne le PPRi de l'Eurométropole de Strasbourg. Il identifie plusieurs secteurs à enjeux : la Plaine des Bouchers, la zone aéroportuaire d'Entzheim, le parc des Tanneries, les zones industrielles de Reichstett, de La Wantzenau et de Fegersheim. Le document devrait être soumis à enquête publique fin 2016. Le PPRi de la Bruche, de l'Ill, de la Moder / Zinsel du Nord et du Giessen / Lièpvrette sont encore en cours d'élaboration. Deux autres bassins-versants font l'objet d'études.



Le spécialiste des cheminées, poêles en faïence, poêles scandinaves, poêles à granulés et TUBAGES depuis 1988.

67110 GUNDERSHOFFEN
2 Rue de la Hardt
Tél. : 03 88 07 32 50

67550 VENDENHEIM
> Derrière le magasin ESPRIT
28 Route de Strasbourg
Tél. : 03 88 69 08 61

DIFFUSION
Des Cheminées aux Poêles

www.lj-diffusion.fr



© Dorothee Parent

COMMERCE DESIGN STRASBOURG EUROMÉTROPOLE ÉDITION 2016

Ouverture des candidatures pour le concours 2016

Les candidatures au concours Commerce Design Strasbourg Eurométropole sont ouvertes depuis le 1^{er} janvier. Il distingue les commerces, artisans, hôtels, restaurants, cafés ou services pour leurs efforts en termes d'aménagements intérieurs ou extérieurs. Les professionnels intéressés ont jusqu'au 30 avril pour déposer leur dossier. Pour rappel, ces travaux doivent avoir été effectués entre le 1^{er} janvier 2013 et le 30 avril 2016, en collaboration avec des professionnels qualifiés (architectes, designers, aménageurs de magasins...). Un jury sélectionnera les dossiers puis les 15 finalistes. Le public sera aussi appelé à voter, pour élire son « coup de cœur ». Le but de Commerce Design Strasbourg Eurométropole est également de stimuler l'innovation, l'embellissement et le dynamisme des commerces, ainsi que d'utiliser le design comme outil de différenciation du centre-ville. L.D.

CONTACT CCI

Coralie Peltret • 03 88 75 24 39
c.peltret@strasbourg.cci.fr

COMMERCE
ARMAND MEYER DONNE TOUJOURS LE LA



© Patrick Bogner

Le monde strasbourgeois de la musique le connaît forcément : Arpèges Armand Meyer a fêté ses 40 ans en novembre dernier. Le spécialiste de la vente et location d'instruments de musique, installé

dans une boutique comprenant atelier et showroom, a débuté sa carrière en 1975 à Dorslisheim, avec l'ouverture de son premier atelier. Les années 80 marquent l'expansion de l'entreprise familiale avec la vente et location de pianos, puis la construction d'un nouveau bâtiment et l'ouverture du magasin de Strasbourg pour diversifier l'offre en instruments. Armand Meyer rassemble les deux magasins et leurs produits en un seul et même lieu en 2004. Une dizaine de personnes y travaillent pour conseiller, entretenir ou réparer pianos, orgues, harpes, flûtes, saxophones,

trompettes, cors, accordéons et accessoires... L.D.

Arpèges Armand Meyer

21, rue de Lausanne à Strasbourg • 03 88 15 00 15
www.arpeges-armand-meyer.fr

STRASBOURG MON AMOUR

Des nouveautés pour les amoureux

Pour sa 3^e édition, l'événement organisé par l'Office du Tourisme de **Strasbourg** autour de la Saint-Valentin (du 5 au 14 février) lance des nouveautés. Sous le chapiteau du Magic Mirror, installé le temps de l'événement place Kléber, le « Café des Amours » proposera spectacles, concerts, animations et gourmandises. Un concert de William Sheller, icône de la chanson française, sera l'un des événements phare de « Strasbourg Mon Amour », le 11 février à l'Opéra National du Rhin. Rosemary Standley (la voix du groupe Moriarty) interprétera Nina Simone ou Doris Day lors d'un récital à mi-chemin entre le blues et le music-hall, le 14 février. Autres nouveautés : une « Boum boum party » pour les enfants, des expositions, un atelier de danse africaine au Château Vodou ou encore une « Guinguette amoureuse ». L'année dernière, l'opération avait attiré près de 20 000 participants et obtenu le soutien d'environ 200 partenaires. L.D.

Office de Tourisme de Strasbourg et sa région • 17, place de la Cathédrale à Strasbourg • 03 88 52 28 28
www.strasbourg-monamour.eu



© OSTF



9^e TROPHÉES IDÉE ALSACE

Le 24 novembre dernier, Idée Alsace remettait ses 9^e Trophées, qui récompensent les bonnes pratiques en matière de développement durable des entreprises adhérentes du réseau.

Une cérémonie qui s'est déroulée au Pôle Formation CCI à Strasbourg, en clôture du Forum dd, événement rassemblant plus de 420 participants et dont Idée Alsace est l'organisateur aux côtés d'une vingtaine de partenaires.



crédit photo : M. Dossmann

LES LAURÉATS 2015



Trophée développement durable

CITIZ

L'INNOVATION QUI CHANGE LA MOBILITÉ !



Jean-Baptiste SCHMIDER,
Directeur

Jean-François VIROT-DAUB,
Directeur Adjoint

Strasbourg (67)

www.alsace.citiz.fr

Pionnier de l'autopartage en France et première SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) d'Alsace, Citiz innove depuis 15 ans avec des services permettant une alternative à la voiture particulière : véhicules hybrides rechargeables, véhicules adaptés aux personnes à mobilité réduite ou encore offre combinée avec le Pass Mobilité. Plus récemment Citiz a lancé Yea ! l'autopartage nouvelle génération, sans station et sans réservation, une première en France !

Un beau parcours pour cette coopérative, dont le capital est détenu à 90% par les utilisateurs.



crédit photo : Citiz



Trophée innovation

RÉSEAU GDS / SUEZ

BIOVALSAN : DES EAUX USÉES À L'ÉNERGIE



Sylvain WASERMAN,
Directeur Général de Réseau GDS

Clément RITTER,
Responsable Communication
Grand Est de Suez

Strasbourg (67)

www.reseau-gds.fr

www.suez-environnement.fr



crédit photo : J. Dorkel

Initié en juin 2012, Biovalsan est un projet pilote en France. Il permet de transformer en biométhane le biogaz produit à partir des eaux usées de la station d'épuration de l'Eurométropole de Strasbourg.

Inaugurée le 8 septembre 2015, la station a pour objectif de produire plus de 1,6 millions de m³ de biométhane par an, qui sera injecté dans le réseau de distribution de gaz naturel, soit l'équivalent de la consommation de 5000 logements BBC (Bâtiment Basse Consommation).



Trophée éco-technologie



AQUATIRIS L'ÉPURATION PAR LES PLANTES !



crédit photo : Aquatiris

Arnaud JAOUEN,
Chargé d'études

Martin WERCKMANN,
Responsable technique et scientifique

Strasbourg (67)

www.aquatiris.fr

Réseau de bureaux d'études et d'installations dans le traitement écologique des eaux, Aquatiris développe et optimise le procédé d'épuration végétalisée. Roseaux, jonc, iris... grâce aux plantes, le système ne produit pas de déchet, ne consomme pas d'énergie et ne nécessite pas de vidange ! Un système économiquement intéressant qui séduit, puisque plus de 2000 jardins d'assainissement ont déjà été installés.

→ pour en savoir plus : www.ideealsace.com



Contactez-nous :

contact@ideealsace.com / 03 88 19 55 98
22 b avenue de l'Europe / 67300 Schiltigheim

Suivez-nous sur les réseaux sociaux :



Idée Alsace est soutenue par la Région Alsace.





STRASBOURG

UN COUP DE MOU? ET SI VOUS PRENIEZ UN ROCHER?

Les emballages sont rouges ou noirs, en fonction de la variété de chocolat, au lait ou noir. À l'intérieur, le praliné fondant est enrobé d'une fine coque de chocolat croquante aux éclats de noisettes. Est-ce que ça vous parle? Si la version originale (35 gr) affiche, avec toujours autant de croustillant, son grand âge – près de 70 ans –, un autre format a fait son apparition il y a quelques années: le mini. Mais oui, nous vous parlons bien des chocolats Rocher.

Comportant 14,5 g de glucides (et aussi 11 g de lipides et 2,3 g de protéines), ces chocolats fondants à cœur redonnent du pep's à ceux qui sont en baisse de régime. Qui dit Rocher, dit Suchard. Et c'est exclusivement à **Strasbourg**, dans l'usine France du groupe Mondelez International que le produit est fabriqué. F.H.

Mondelez International
12, route de la Fédération à Strasbourg
03 88 31 91 00 • www.mondelezinternational.fr

BIESHEIM

Envie de vous rafraîchir? Pensez Wrigley!

Apprécié pour son goût de menthe ou fruité, le chewing-gum sans sucre vous permet en plus de prendre soin de vos dents après le déjeuner ou la pause-café, quand vous n'avez pas votre brosse à dents à portée de main. On le trouve dans les tabacs ou dans les supermarchés, à côté des caisses. Le saviez-vous? Les chewing-gums Wrigley de la marque Freedent (gamme sticks) sont fabriqués et conditionnés à **Biesheim/68**, dans le centre européen d'excellence de Wrigley (groupe Mars Inc). F.H.

Wrigley • Zone Industrielle - RD N°52 à Biesheim
03 89 72 19 19
www.mars.com/france/fr/brands/wrigley.aspx



HAGUENAU

M&M's® : le plein de couleurs



Rappelez-vous le slogan: « le chocolat qui fond dans la bouche, pas dans la main ». Mais oui, ce sont bien les M&M's®. Cette confiserie à base de chocolat enrobé de sucre était d'abord connue sur le marché français sous le nom de Bonitos® et de Treets® pour la variété au cœur d'arachide. Les M&M's® sont apparus pour la première fois en France dans les années 60 sous le nom de Treets® – billes chocolatées de couleur brune –, puis seront rebaptisés M&M's® en 1986, en se parant de nouvelles couleurs,

jaune, rouge, vert, bleu et orange, comme leurs cousins américains. Aujourd'hui, grâce à My M&M's®, vous pouvez personnaliser vos billes chocolatées à la marque de votre entreprise en choisissant parmi 15 couleurs différentes et en choisissant un packaging original. Les M&M's® et My M&M's® sont fabriqués à **Haguenau** par MARS Chocolat France. F.H.

MARS Chocolat France • 3, chemin Sandlach
à Haguenau • 03 88 05 10 01 • www.marsfrance.fr

COMMERCE NON SÉDENTAIRE

LE VENT EN POUPE

AVEC SES DEUX ATOUTS MAJEURS – LA FLEXIBILITÉ ET LA PROXIMITÉ AVEC LES CLIENTS – LE COMMERCE NON SÉDENTAIRE A LE VENT EN POUPE. EN PLEINE MUTATION, LE SECTEUR ATTIRE DE PLUS EN PLUS DE COMMERÇANTS SÉDENTAIRES. PETIT CONDENSÉ DE LA MARCHÉ À SUIVRE POUR UNE DIVERSIFICATION RÉUSSIE.

FOCUS RÉALISÉ PAR IULIANA SALZANI



© Jean-François Badier

8000

Le nombre de marchés en France. 134 marchés réguliers en Alsace, dont 73 dans le Bas-Rhin et 61 dans le Haut-Rhin.

Source – Fédération Nationale des Syndicats des Commerçants des Marchés de France – FNSCM

20000

Le nombre de commerçants non sédentaires adhérents à la FNSCM.

Source – Fédération Nationale des Syndicats des Commerçants des Marchés de France – FNSCM.

LE COMMERCE NON SÉDENTAIRE EN 5 ÉTAPES

1 S'INFORMER À LA CCI

Le statut de commerçant non sédentaire est régi par la loi n° 69-3 du 3 janvier 1969 relative à l'exercice des activités ambulantes, modifiée en 2008.

L'obtention de la carte de commerçant ambulant se fait auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE), soit de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour les personnes exerçant une activité commerciale, soit de la Chambre de Métiers pour les artisans. La carte de commerçant non sédentaire, valable quatre ans, est délivrée sous un mois. En attendant, le CFE remet un certificat provisoire. Sont dispensées de l'obtention de la carte les personnes qui exercent l'activité non sédentaire sur les marchés de leur lieu d'habitation ou de leur établissement principal, les artistes, agriculteurs et pêcheurs qui vendent leurs propres produits.

CONTACTS CCI

Bureau Carte de Commerçant Ambulant
Strasbourg • Irène Muller • i.muller@strasbourg.cci.fr
Colmar • Martine Naffzger • m.naffzger@colmar.cci.fr
Mulhouse • Anna D'Antoni • a.dantoni@mulhouse.cci.fr



© Jean-François Badier

L'une des boutiques mobiles de Labonal

MARCHÉS EN DÉVELOPPEMENT

Les marchés spécifiques ont le vent en poupe face à la demande grandissante du public pour des produits de qualité disponibles à des heures plus étendues. Ainsi, plusieurs marchés alsaciens évoluent vers des formes spécifiques, comme le marché nocturne d'Oberhaslach, les marchés de montagne de Saales et de Lautenbach-Zell qui regroupent des producteurs montagnards, le marché couvert de Haguenau abrité par la Halle aux Houblons ou, le dernier arrivé, le marché des producteurs installé à l'Ancienne Douane en plein cœur de Strasbourg.

L'HYGIÈNE SUR LES MARCHÉS

Sur les marchés, l'arrêté du 9 mai 1995 régit l'hygiène des aliments proposés aux consommateurs avec l'objectif d'un contrôle permanent. Il concerne l'hygiène dans la manipulation des produits, la conservation, les équipements et la gestion des déchets. À noter également qu'une formation en hygiène est obligatoire pour les commerçants de produits alimentaires.

2 À QUI S'ADRESSER POUR TROUVER UN EMPLACEMENT ?

Outre la carte, le professionnel doit obtenir un permis de stationnement sur la voie publique auprès de la mairie dont dépend le marché visé. La plupart des commerçants non sédentaires sont « abonnés ». Leur place est réservée, contrairement aux « volants » qui changent perpétuellement de lieux de vente et se partagent les emplacements vacants. Les bases du tarif du droit de place doivent être les mêmes pour toutes les professions, quels que soient la nature des marchandises et les modes d'étalage. On peut y commercialiser des produits alimentaires, manufacturés et des services.

3 DÉFINIR SON BUDGET

Le futur commerçant non sédentaire doit définir un budget de démarrage et prévisionnel en tenant compte de l'absence de charges liées à la location d'un local commercial. Le statut

« ON NE DEMANDE QU'À TRAVAILLER »

BOUMEDIENE SEKKAL, PRÉSIDENT DU SYNDICAT DES COMMERÇANTS NON SÉDENTAIRES DU BAS-RHIN

de commerçant non sédentaire reste donc celui d'une entreprise à part entière avec les mêmes devoirs et obligations, variables en fonction du régime fiscal choisi. Si des soutiens financiers sont possibles en fonction du statut social ou de l'âge au moment de la création, il n'y a pas, en revanche, d'aides spécifiques au commerce non sédentaire.

4 SE RAPPROCHER DES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

Dans la démarche de diversification ou de réorientation vers le commerce non sédentaire, se mettre en contact avec les diverses associations de commerçants est essentiel. Tant pour l'accès direct à l'information, que pour l'assistance juridique. Plusieurs structures existent, regroupées principalement au sein du Syndicat des Commerçants Non Sédentaires (SCNS).

5 SE GARANTIR SUR LE PLAN JURIDIQUE

Le Syndicat des Commerçants Non Sédentaires protège les intérêts de ses adhérents en particulier et ceux des commerçants itinérants en général. Est comprise également dans l'adhésion une responsabilité civile, ainsi qu'une assistance juridique pour tout litige.

CNS Bas-Rhin • 5, rue du Rempart à Strasbourg • 03 88 36 43 88
CNS Haut-Rhin • 39, quai de la Cloche à Mulhouse • 03 89 32 26 21

Quelles sont les principales problématiques des commerçants non sédentaires dans le Bas-Rhin ?

B. S. L'activité économique est difficile actuellement de manière générale. Elle l'est d'autant plus pour le commerce non sédentaire, qui est tributaire du climat. S'ajoutent à cela des municipalités qui nous facilitent plus ou moins la tâche. La seule chose que l'on voudrait c'est que l'on nous laisse travailler dans des conditions décentes. Il y a certains marchés où nous n'avons pas de points d'eau, ni de toilettes, pourtant ces réglementations sont prévues dans la charte signée par les maires. Nous centrons nos actions sur le dialogue et la capacité à trouver des arrangements.

Quel est l'atout du commerce non sédentaire ?

B. S. Le marché est un lieu de convivialité, c'est le cœur de la ville, un service public. Nous sommes l'âme des quartiers, autrefois des villages. Nous avons une belle proximité avec les clients, certains



nous connaissons depuis des années, d'autres deviennent même des amis. Puis, on est professionnellement libre.

Quel est le rôle du syndicat ?

B. S. Notre rôle immédiat est la défense professionnelle des commerçants. Puis, aussi celui de protéger nos adhérents et tous les commerçants et défendre notre métier. Il y a 450 adhérents dans le Bas-Rhin qui commercialisent des produits alimentaires et manufacturés. Nos adhérents sont assurés avec une responsabilité civile et on leur met à disposition des juristes pour tout litige. Avec notre engagement, nous essayons de transmettre nos acquis aux générations futures pour qu'elles puissent vivre de leur métier. Nous tenons à rendre hommage à Maurice Cornoueil, ancien président national, régional et départemental du syndicat, ancien président du RSI Alsace (Régime Social des Indépendants) et décoré de la Légion d'honneur pour ses 40 années consacrées au service des marchés de France.

HOPLA FOOD

LE FAST (ET SAIN) FOOD À L'ALSACIENNE

Hopla Food est le Food Truck du snacking alsacien, fondé par Pierre Allspach et basé aux alentours de **Strasbourg**. Présent dans les deux départements alsaciens (Haguenau, Strasbourg, Souffelweyersheim, Mittelhausbergen, Entzheim, Colmar et Mulhouse), Hopla Food propose des produits de restauration rapide issus de la gastronomie alsacienne. Au menu, des flammekueches individuelles, des mignardises et une variété de burgers, du classique au végétarien, des salades ou encore des knepfles. Toutes les recettes sont réalisées à partir de recettes traditionnelles à base de produits alsaciens, à l'aide d'un savoir-faire artisanal et d'un zeste d'imagination. Pour passer commande à l'avance, quelques clics sur hopla-food.fr suffisent. On y choisit son menu, puis on vous indique l'emplacement disponible en fonction de votre position géographique.

Hopla Food • truck@hopla-food.fr • Commande sur <http://hopla-food.fr> et application smartphones Hopla Food (valable sur Apple Store et Android Market)





© Jean-François Baclias

LOCA DÉVORE

BIEN APPRÉHENDER SON PROJET

Loca Dévore est né de l'envie de « flexibilité ». Stéphanie Taglang et Laurent Blanchard, baroudeurs « branchés écologie » ont croisé moult commerçants en food truck avant de se lancer dans l'aventure. « On avait envie de bouger, il nous fallait un projet flexible. L'investissement n'est pas énorme et nous nous sommes facilités la tâche avec l'aide d'un comptable qui est à nos côtés depuis le début. Ce qui nous a pris le plus de temps c'était de comprendre le choix du statut. Finalement, on a opté pour la SARL », confie Stéphanie Taglang. Quelques mois plus tard, le dossier obtient l'accord des banques. Le couple passe commande d'un camion dans la région de Nancy. « Un choix qui s'intègre dans notre optique

du 100 % local ou proximité ». Basé sur des produits bio ou fermiers, le menu proposera du froid et du chaud sous forme de soupes, piadinas (spécialité italienne) et desserts. Au bout, un coût total de 90 000 €, soit 60 000 € pour le camion et 30 000 € pour l'aménagement de la cuisine et le fonds de roulement. Communication mise au point (flyers, signalétique de proximité et inscription dans une application de géolocalisation des food trucks), Loca Dévore investira au printemps prochain les emplacements de la **Vallée de la Bruche/67** et de **Strasbourg**.

SARL Loca Dévore
06 74 67 57 40
steph_taglang@hotmail.com
07 70 37 93 60
laurentblanchard@hotmail.com



CE QUI NOUS A PRIS LE PLUS DE TEMPS
C'ÉTAIT DE COMPRENDRE LE CHOIX DU STATUT.

LABONAL DU CHAUD AU CŒUR DE L'HIVER

Spécialiste de la chaussette de qualité depuis 1924, Labonal emploie 100 personnes sur son site de **Dambach-La-Ville/67**. Avec un souci tout particulier pour l'innovation – Labonal a lancé en 2010 la première chaussette anti-tiques à effet permanent –, la marque alsacienne produit, grâce à un parc machines à la pointe de la technologie, plus de 3 000 000 paires par an.

Avec six magasins (Dambach-La-Ville, Obernai, Strasbourg, Besançon, Mulhouse et Paris), l'enseigne a choisi en 2008 d'aller à la rencontre des particuliers via deux boutiques mobiles qui sillonnent depuis les marchés alsaciens.

Labonal • 13, route de Blienschwiller à Dambach-La-Ville
03 88 92 41 13 • www.labonal.fr

MEYER-WIOLAND LES VÉTÉRANS DES MARCHÉS ALSACIENS



© Serge Nied / Studio Chlorophylle

Créée en 1980, la ferme avicole Meyer-Wioland propose une gamme complète de volailles entières et découpées. Outre ses propres produits (abats, pâté en croûte, charcuterie à base de volaille, viandes pour grillades et barbecues, tomates farcies, quenelles de foie), la ferme commercialise également des produits qui proviennent des producteurs de la région à savoir miel, œufs, pommes de terre, nouilles, etc.

Avec une boutique basée à **Spechbach-le-Bas/68**, la ferme est également présente sur les marchés de Riedisheim le mercredi, Rixheim et Altkirch le jeudi, Illzach le vendredi, Brunstatt et Altkirch le samedi. Une décision qui remonte avant même la création de la ferme au début des années 80, lorsque la famille Meyer-Wioland investit les marchés avec de la volaille. Aujourd'hui, elle emploie onze salariés et continue le commerce itinérant à bord de deux camions avec remorque.

Ferme Meyer-Wioland • 66, rue de Thann à Spechbach-le-Bas
03 89 254 254 • meyerwioland@gmail.com • www.ferme-meyer-wioland.fr



JEUNES ENTREPRENEURS, VOUS ÊTES LE MOTEUR DE LA VIE ÉCONOMIQUE. LA BANQUE POPULAIRE S'ENGAGE À VOS CÔTÉS.

Quelle que soit votre envie d'entreprendre, **la Banque Populaire accompagne votre audace.** Créateur ou repreneur d'entreprise, bénéficiez de notre expertise et de notre position de **1^{ère} banque des PME***. Contactez dès maintenant un conseiller Banque Populaire. Il vous apportera les réponses essentielles aux questions que vous vous posez sur la manière de **financer votre projet et d'assurer la pérennité de votre entreprise.**

Rencontrez votre conseiller ou connectez-vous sur www.bpalc.fr
Banque Populaire Direct : 03 54 22 10 00 Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.

BANQUE & ASSURANCE

ADDITIONNER LES FORCES, **MULTIPLIER LES CHANCES**

BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE





TROPHÉE RÉGIONAL EXPORT 2015

LE COUP DE PROJECTEUR DE LA CCI

ELLES EXPORTENT OU RAYONNENT À L'INTERNATIONAL. LEURS DÉMARCHES ET LEURS RÉSULTATS ONT ÉTÉ MIS EN LUMIÈRE PAR LA CCI DE RÉGION ALSACE À L'OCCASION D'UNE CÉRÉMONIE DE REMISE DES PRIX, LE 17 DÉCEMBRE À L'ILLIADE. F.H.

Trophée « Export »

ARPA SAS (Alsacienne Recherche & Production Appareils domestiques)

Avec le soutien de CIC / Euler Hermes

→ Implantée à **Niedermodern/67**, ARPA SAS est spécialisée dans la conception et la fabrication de tables de cuisson. De l'anglais au russe, en passant par le mandarin, un fort développement des langues étrangères à tous les postes de l'entreprise et une équipe de cinq commerciaux dédiés à l'export ont participé à l'excellence de la démarche export. À la tête de cette entreprise de 87 personnes, Denis Loeber s'appuie également sur un réseau d'experts répartis sur l'ensemble de la planète. Ils lui permettent d'adapter les produits en fonction des contraintes réglementaires et des cultures locales. En évolution constante depuis 2013, le chiffre d'affaires est estimé à 41 M€ en 2015 (30 % en France, 50 % en Europe, et 20 % au Grand Export). Projets 2016 : embaucher une dizaine de personnes et déployer une plate-forme SAV innovante avec un partenaire local. D'autre part, la mise au point d'une technologie Induction-gaz lui permettra de conquérir de nouveaux marchés à dominante gaz. Ambition : dépasser les 35 M€ de CA, dont 73 % à l'export.

Arpa SAS • Z.A. Sud - 8, rue de la Source à Niedermodern
03 88 05 79 00 • www.arpa.tm.fr

Trophée « Entreprise Étrangère Exportatrice »

Alcoa Architectural Products SAS

Avec le soutien de l'Euroairport Bâle-Mulhouse et de l'Aéroport international Strasbourg

→ Basée à **Merxheim/68**, cette filiale de société américaine, Alcoa Architectural Products emploie 262 personnes spécialisées dans la laque d'aluminium et la fabrication de panneaux composites aluminium. 47 emplois sont directement liés à l'export, fort axe de développement. 45 sont dédiés au service commercial, affichant 15 langues parlées. « L'exportation fait partie intégrante de nos gènes depuis plus de 30 ans », explique le dirigeant Claude Schmidt. D'abord tournée vers l'Europe de l'Ouest, Alcoa Architectural Products Merxheim a étendu ses activités vers l'Asie dès les années 90. Ensuite, l'activité Grand Export s'est orientée sur les pays d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Europe de l'Est. Aujourd'hui, le périmètre d'Alcoa s'étend de la Nouvelle-Zélande au Brésil, en passant par le Qatar. Objectif 2016 : 126 M€ de CA, sur un total de 180 M€.

Alcoa Architectural Products SAS • 1, rue du Ballon à Merxheim
03 89 74 47 63 • www.alcoa.com

Trophée « Entreprise à Fort Potentiel »**2CRSI SAS**

Avec le soutien de Heppner

→ Fondée par Alain Wilmouth en 2005, la société de conseil et de construction de matériel informatique 2CRSI (**Strasbourg**) compte 30 salariés et plus de 500 clients dans le domaine des data centers, éditeurs de logiciels et centres de calcul. Une réflexion export entamée en 2013 a débouché sur l'ouverture, en janvier 2015, de sa première filiale aux États-Unis, « 2CRSI Corporation », qui emploie trois personnes. Six mois plus tard, à Dubaï, est créée sa deuxième filiale, avec l'ambition de devenir la plate-forme data centers du Moyen-Orient. Aujourd'hui, avec un chiffre d'affaires global de 8 890 K€, dont 1 486 K€ à l'export, 2CRSI envisage de se développer au Canada, au Brésil, à Singapour et à Taïwan.

2CRSI SAS • 32, rue Jacobi Netter à Strasbourg • 03 68 41 10 60
http://2crsi.com

Trophée « Grand Export »**MONOMATIC**

Avec le soutien de Port autonome de Strasbourg et Business France

→ Fondé à **Strasbourg** en 1951, le constructeur de biens d'équipements MONOMATIC est rapidement devenu un acteur majeur dans son domaine et ce, à l'échelle mondiale. Des dérouleurs et enrouleurs non-stop à la construction de lignes complètes, les 53 salariés de l'entreprise contribuent à un chiffre d'affaires de 9,2 M€, dont 95 % à l'export. Les zones cibles : l'Asie, l'Europe, le Moyen-Orient, les États-Unis, la Russie. Les clients de MONOMATIC (groupe NSC) sont des industriels du packaging, de l'aéronautique, de l'éolien, de l'automobile, mais aussi les professionnels du papier peint ou des étiquettes auto-adhésives. Prévisions export 2016 : 8,9 M€ (sur 9,4 M€).

MONOMATIC • 48, rue de l'Engelbreit à Strasbourg
03 88 30 93 00 • www.monomatic.fr



© Jean-François Badias

Trophée « Coup de Cœur du jury »**Confiserie Adam**

Avec le soutien d'Altedia

→ À **Herrlisheim-près-Colmar/68**, la Confiserie Adam a structuré son service export en 2013, orientant l'ensemble de ses process vers la production à façon. À la tête de l'entreprise de 30 personnes, Aude Adam se donne les moyens de répondre à toute demande étrangère en adaptant ses recettes à la culture des pays et en tenant compte des problématiques réglementaires et douanières. Chaque année, la Confiserie participe à plusieurs salons professionnels en France et/ou au Grand Export, et à des missions de prospection proposées par la CCI de Région Alsace et par les réseaux bancaires. L'entreprise est présente dans 45 pays au travers de distributeurs, d'importateurs, de grossistes et de détaillants. Son chiffre d'affaires export correspond à 20 % du CA total en 2015. Un résultat quasiment doublé par rapport à l'année précédente.

Confiserie Adam • Rue de la Gare à Herrlisheim-près-Colmar
03 89 49 31 35 • www.dragees-adam.fr



© Jean-François Badias

Trophée « Implantation à l'Étranger »**ATS Group**

Avec le soutien de Deloitte / Air France

→ Implanté en France depuis 1866, le groupe ATS spécialisé dans les produits de convoyage pour l'industrie automobile et pour l'agroalimentaire, s'est constitué en plusieurs étapes. Après la création des Établissements Tourtellier à Mulhouse, axés sur la manutention aérienne et repris par Appalette, spécialisée en manutention au sol, plusieurs rachats et créations ont favorisé l'essor de l'entreprise à l'international. Un nouveau siège et une nouvelle usine ont été construits en 1998 à **Mulhouse**. Aujourd'hui dirigé par Yves Rieffel, le groupe ATS emploie 285 personnes dans le monde et réalise un chiffre d'affaires consolidé de 40 M€, dont 27 M€ hors de France. Ses clients principaux sont situés en Inde et en Allemagne. Tout en maintenant ses effectifs, stables en 2016, ATS Group ambitionne de se développer en Russie grâce au rachat d'une société en Lettonie (avec filiale en Russie), en Iran et aux États-Unis.

ATS Group • 56, rue du Pâturage - B.P. 2099 à Mulhouse
03 89 32 47 00 • www.ats-group.com

Prix du Rayonnement International Aquatique Show International

Avec le soutien de l'Eurométropole de Strasbourg et des DNA

→ Créée en 1979 par Dominique Formhals, Aquatique Show International est spécialisée dans les spectacles d'eau et de lumière itinérants. Face à une forte demande, l'entreprise s'est orientée vers des équipements permanents, à l'instar de ceux installés au Puy du Fou, au Futuroscope, à Europa Park, ou encore chez Universal Studios. Aujourd'hui, des shows aquatiques permanents sont installés dans le monde entier. Le secret de cette réussite à l'international ? La capacité d'innovation et de créativité des équipes. Aujourd'hui, l'export représente plus de 90 % du chiffre d'affaires. Le principal client, la Chine, génère près de 40 % de l'activité avec la vente d'équipements. Autres clients : les pays du Golfe pour les spectacles de plein air. Les projets de développement en 2016/2017 se situent au Canada, en Turquie, en Russie, en Chine...

Aquatique Show International • 1, rue Jean-Jacques Rousseau à Strasbourg • 03 88 24 92 24 • www.aquatic-show.com

Prix Spécial Arsène Wenger



→ Ce prix spécial lui a été remis pour son rayonnement à l'international. Originaire de **Strasbourg**, où il est né en 1949, cet ancien footballeur a porté les couleurs de différents clubs alsaciens, dont le Racing, où il a terminé sa carrière de joueur pour prendre les rênes du club en 1981. Ensuite,

Arsène Wenger a rejoint l'AS Cannes, l'AS Nancy-Lorraine et l'AS Monaco. Au Japon, à partir de 1995, certains se souviendront de la supercoupe de 1996. Arsène Wenger est intégré à Arsenal en 1996. Il devient le dirigeant le plus performant que le club le plus titré d'Angleterre ait connu. Le Daily Mail le décrit comme « un puriste qui se consacre à l'individu et aux techniques collectives ». Son credo : « Quand vous représentez un club, vous véhiculez des valeurs et des qualités, non pas des passeports ». Une belle philosophie lorsqu'on vise un développement à l'international.

Partenaires







L'ÉCOLE EUROPÉENNE DE LA COMMUNICATION

RECRUTER UN ECS STRASBOURG
#CESTCOMME
RENFORCER SON SERVICE COMMUNICATION

Vos offres d'emplois, de contrats de professionnalisation ou de stages :
info@ecs-strasbourg.com ou 03 88 36 37 81

ecs-strasbourg.com 16 rue du Bassin d'Austerlitz - 67100 Strasbourg

MediaSchool Group
PARIS · LONDON · BRUXELLES · BARCELONA · SHANGHAI · STRASBOURG · TOULOUSE · MARSEILLE · NICE

ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ

CAMOM

LA FINE ÉQUIPE

ILS S'APPELLENT CHRISTIAN, ANTOINE, ÉRIC, WILLIAM, GILLES ET ALEXANDRE. TOUS METTENT LEUR SAVOIR-FAIRE ET LEUR EXPÉRIENCE AU SERVICE DE JEAN-LOUIS BORDE, DIRECTEUR DE L'ENTREPRISE CAMOM DEPUIS TROIS ANS. SPÉCIALISÉE DANS L'ÉTUDE, LA CONCEPTION ET LA RÉALISATION DE MOULES POUR L'INJECTION PLASTIQUE, CETTE SOCIÉTÉ NE MANQUE PAS DE RESSOURCES.



© Jean-Marc Hédoïn / Pictural

L'entreprise Camom mène des études CAO-FAO, réalise des maquettes-prototypes, de la mécanique de précision et bien évidemment fabrique des moules pour l'injection plastique. L'équipe se charge également de la maintenance, de la réparation et de l'amélioration de ces moules. Mais son véritable point fort reste sa grande réactivité. « Selon le besoin du client, nous sommes en mesure de travailler les jours fériés et les week-ends », indique Jean-Louis Borde. Et justement, ses clients, qui sont-ils ? Mahle, Schneider Electric, Hager, Sogefi et bien d'autres. La grande majorité des outillages réparés ou modifiés par Camom est destinée à l'industrie automobile. « Nous fabriquons des outils de pliage et de découpe... », précise le dirigeant. Une fois réceptionnés par les clients, ces outils partent généralement à l'export dans des pays tels que l'Arabie Saoudite, le Kenya ou encore l'Égypte.

Entouré de son équipe, Jean-Louis Borde est toujours soucieux de satisfaire ses clients.

« Grâce à notre bureau d'études et à l'expérience de nos techniciens, nous sommes capables de répondre au mieux aux problématiques que rencontrent nos clients », explique-t-il.

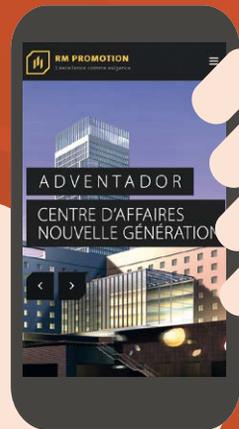
Gagner en compétitivité

Récemment, il s'est fait accompagner par la CCI de Région Alsace dans le cadre du programme FILAUTO, et a fait l'acquisition d'un nouveau tour à commande numérique. L'objectif : être toujours plus compétitif sur le marché. Mais pour Jean-Louis, c'est avant tout son équipe qui permet à l'entreprise de grandir. « Motivée et professionnelle, elle se donne chaque jour les moyens de satisfaire nos clients. Elle est essentielle ». M.J.

Camom • Jean-Louis Borde
20, rue des Frères Lumière à Colmar • 03 89 41 23 52
jl.borde@camom-sarl.com • www.camom-colmar.fr

CONTACT CCI
Service Industrie • Laurence Thomann
03 89 20 21 42 • l.thomann@alsace.cci.fr

*Pas besoin
d'une appli
pour être
dans toutes
les poches*



Votre site
s'adapte à tous
les supports !



novéis
imaginer créer communiquer

Demandez votre
devis gratuit sur
www.noveis.com

PAINS D'ÉPICES FORTWENGER

PARTEZ POUR UNE AVENTURE AU PAYS

UN PEU À LA MANIÈRE DE WILLY WONKA AVEC SA CHOCOLATERIE, STEVE RISCH NOUS FAIT DÉCOUVRIR LE MONDE MERVEILLEUX DU PAIN D'ÉPICES. SON PALAIS DU PAIN D'ÉPICES À **GERTWILLER/67** ET SES BOUTIQUES PARTOUT EN ALSACE NE CESSENT DE RAVIR LES PAPILLES DES PETITS ET GRANDS. DES GOÛTS UNIQUES QUI S'EXPORTENT DÉSORMAIS EN ASIE...

Dans le Palais du Pain d'Épices, vous ne trouverez pas la sorcière de Hansel et Gretel, ni le loup du petit chaperon rouge..., mais le petit « Mannele » qui sera votre guide. Il vous emmènera dans sa cuisine, son grenier, sa chambre, et pour finir dans un atelier de décoration de ces fameux pains d'épices. Des animations sonores, olfactives et visuelles jalonnent le

parcours pour faire plonger les visiteurs dans cet univers féerique! « Notre objectif avec ce Palais est de faire rêver les enfants et de leur permettre de goûter notre pain d'épices », précise le dirigeant actuel des Pains d'Épices Fortwenger, Steve Risch. Pari gagné pour le jeune entrepreneur: il lui suffit d'entendre les « Ouah! » et « Oh! » émerveillés des petits visiteurs en culotte courte.



© Jean-Marc Héboin / Pictural



- ▶ Plus de 900 réalisations depuis 1989
- ▶ Votre maison sur mesure selon votre budget
- ▶ performance énergétique RT 2012
- ▶ Contrat de construction et assurance dommage ouvrage
- ▶ 03 88 67 91 90
- ▶ maisons-weitel.com

weitel
Maisons individuelles



DU PAIN D'ÉPICES

L'entreprise doit son nom à Charles Fortwenger, un boulanger installé à Gertwiller qui fabriqua, en 1768, les tout premiers pains d'épices. Petit à petit, Gertwiller devint la capitale nationale du pain d'épices avec près de dix fabricants recensés le siècle dernier ! Aujourd'hui, le petit village alsacien conserve son titre, avec deux fabricants dont le légendaire Fortwenger.

1977 : la troisième génération

Repris par André Herrburger dans les années 60, l'entreprise sera ensuite développée par sa fille Danielle et son gendre Gérard Risch dès 1977. Aujourd'hui, c'est la troisième génération incarnée par Steve et Céline Risch qui continue de faire grandir les pains d'épices Fortwenger. « On s'est aussi lancé dans la fabrication de bredeles, on propose des produits dérivés, on a agrandi le magasin à Gertwiller, ouvert de nouvelles boutiques... », éclaire Steve. À l'heure actuelle, la société compte deux sites de production à Gertwiller et à Ensisheim, et six magasins à Strasbourg, Roppenheim, Kaysersberg, Riquewihr, Colmar et bien évidemment Gertwiller.

Deux apprenties embauchées en CDI

Les produits Fortwenger sont aussi distribués dans toute la France via la grande distribution. Avec 13 millions de chiffre d'affaires par an, l'entreprise Fortwenger

se porte bien. Elle a d'ailleurs récemment embauché en CDI deux de ses apprenties, toutes deux inscrites au CFA de la CCI Alsace. Karen a suivi la formation « Bachelor Professionnel Responsable de Développement Commercial » au Pôle Formation CCI Colmar, tandis qu'Amandine a décroché son « BTS Management des Unités Commerciales » au Pôle Formation CCI Strasbourg. Elles ont désormais rejoint une équipe de près de 50 salariés.

Dix nouvelles recettes par an

Pour Steve, on ne se réveille pas du jour au lendemain avec l'idée du siècle. « Je crois avant tout à l'écoute du consommateur, à la connaissance de l'entreprise et bien sûr, au travail ». C'est sans doute tout cela qui l'a poussé, en 2009, à créer le Palais du Pain d'Épices et à progressivement exporter ses produits en Chine, au Japon et en Corée du Sud. Son autre point fort : l'innovation. Chaque année, près de dix nouvelles recettes voient le jour. Les deux dernières en date ? Le pain d'épices au miel de forêt d'Alsace et un autre à la châtaigne d'Alsace. À déguster au plus vite ! M.J.

Pains d'Épices Fortwenger

Steve Risch • 144, route de Strasbourg à Gertwiller • 03 88 08 04 26
s.risch@fortwenger.fr
www.fortwenger.fr

CONTACT CCI

CFA CCI Alsace • 03 88 43 08 80
alternance@strasbourg.cci.fr
www.cfa-cci-alsace.eu

CRÉDIT-BAIL / LOCATION

Nos atouts

la connaissance du territoire

la connaissance du métier



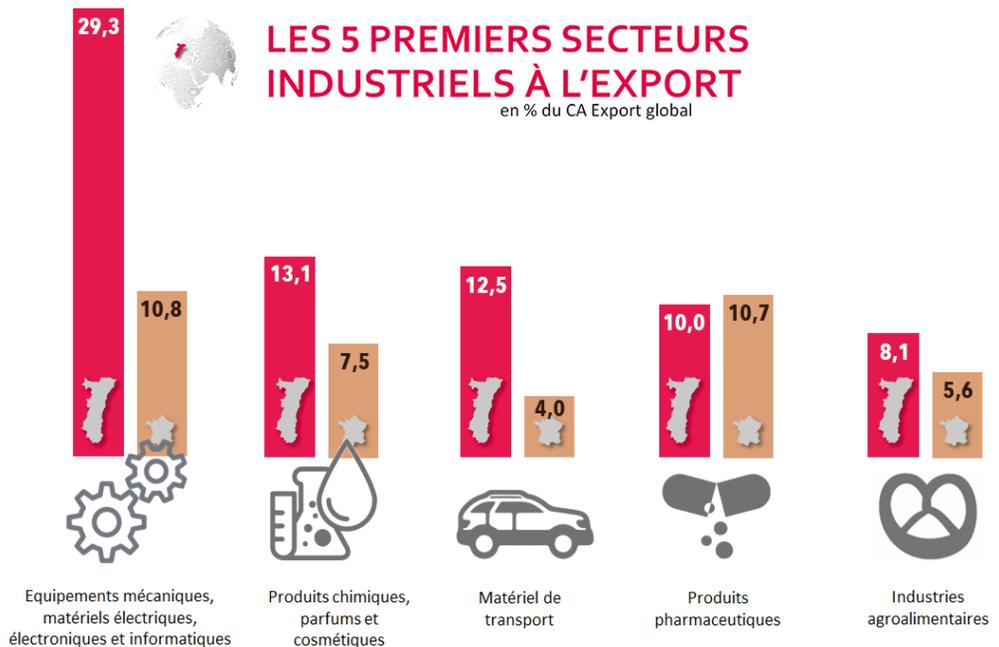
www.alsabail.fr

OBSERVATOIRE DE LA CCI

EXPORT : 54 % DU PIB ALSA

LA DERNIÈRE ENQUÊTE MENÉE PAR LA CCI DE RÉGION ALSACE CONFIRME LA CINQUIÈME PLACE DE L'ALSACE PARMIS LES RÉGIONS EXPORTATRICES FRANÇAISES. SA ZONE DE PRÉDILECTION RESTE L'UNION EUROPÉENNE.

Complétant les données fournies par les services des Douanes, l'enquête de la CCI* contribue à un véritable panorama de l'export en Alsace. Avec près de 30 Md€ de ventes à l'étranger en 2014, un chiffre en progression de 1,3 % par



Trait d'union
CONSULTING

Osez croire que pour vous aussi c'est possible !
Gilbert Bernachon

- ▶ MANAGEMENT individuel & collectif
- ▶ COACHING PROFESSIONNEL
- ▶ COACHING DE VIE
- ▶ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

1 allée François Mitterrand
67 400 Illkirch

06 21 01 47 87
Email : traits-union@orange.fr

www.traidunion-consulting.fr

rapport à l'année précédente, l'Alsace représente 7 % des exportations nationales. Elle se situe après les régions Ile-de-France, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Pas-de-Calais. Si l'on examine la contribution des exportations alsaciennes à la richesse régionale, notre région atteint la première place devant Midi-Pyrénées et la Haute-Normandie, avec 54 % du PIB alsacien. Ce pourcentage est nettement supérieur à la contribution des exportations dans le PIB français (de 20,2 %). Ce sont les plus grandes entreprises qui génèrent l'essentiel des recettes. Les ETI et GE (Entreprises de Taille Intermédiaire et Grandes Entreprises), soit 2,4 % des exportateurs, réalisent plus de la moitié du chiffre d'affaires export,

alors que les PME dont le siège est en Alsace (35,7 % des exportateurs alsaciens) atteignent les 42,2 % du CA export. 61,2 % sont des TPE, qui contribuent à hauteur de 7,4 % au résultat.

L'industrie en pôle position

Au palmarès des 25 premières entreprises exportatrices recensées dans la publication de la CCI de Région Alsace, on citera les cinq premières : S.A.T. Logistique, Merck Millipore, Les Grands Chais de France, Kuhn et Mercedes-Benz. Le secteur de l'industrie assure 97,5 % des exportations régionales, avec notamment les machines et équipements, la chimie et l'automobile. En tête des produits exportés, les produits pharmaceutiques, devant les

CIEN

machines et équipements d'usage général. Les zones géographiques clientes sont prioritairement l'Union européenne (avec plus de 21 Md€ de chiffre d'affaires (en augmentation de 1,8 %), devant l'Europe hors UE, l'Asie et l'Amérique du Nord. L'Union Européenne représente 73 % du volume export de l'Alsace et l'Allemagne reste le client dominant de l'Alsace.

Interrogées sur leurs souhaits de développement, les entreprises questionnées par la CCI déclarent à 42 % privilégier l'Union européenne, devant l'Asie.

Les résultats complets de l'Observatoire Régional du Commerce International sont accessibles en version papier ou numérique. Vous pouvez également

demander la brochure qui synthétise les principaux indicateurs des entreprises alsaciennes à l'international. F.H.

**Enquête Export de la CCI de Région Alsace*

Environ 3 000 établissements connus de la CCI de Région Alsace ou des Douanes ont été interrogés sur leurs échanges internationaux entre avril et juin 2015. 76,6 % d'entre eux sont inscrits au registre du commerce et des sociétés, la moitié employe au moins un salarié dédié à l'export. 14,3 % ont des filiales à l'étranger; dont 66 % sont installées en Europe. 2020 réponses ont pu être exploitées.

CONTACT CCI

Plus d'infos : www.alsaeco.com/observatoire-du-commerce-international
Élisabeth Perrin • 03 89 20 20 80
Lise Thevenot • 03 88 75 25 55



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

© venetis simeata - Crédit photo : Thinkstock / n° oris Draber Neff 07 000 75 / DN Courtage 07 000 77 - www.oris.fr

PROGRAMME RÉGIONAL EXPORT 2016

Rencontres d'acheteurs, salons, missions de prospection, rencontres BtoB, retrouvez dans ce document les accompagnements que vous proposent les services spécialisés de la CCI de Région Alsace. Pour chaque secteur d'activité : aéronautique et spatial, automobile, bâtiment, second œuvre, agroalimentaire, environnement, ferroviaire, industrie du futur, santé, TIC, audiovisuel, textile, Vous y trouverez les dates et les coordonnées des conseillers-terrain. F.H.

www.alsace-export.com

assurer depuis 1878 anticiper demain

BARUCH ENVIRONNEMENT EN MISSION EXPORT POUR AFFINER

SPÉCIALISÉE DANS LE DÉSAMIANPAGE, LE DÉPLOMBAGE ET LA DÉPOLLUTION, BARUCH ENVIRONNEMENT A PARTICIPÉ À UNE MISSION MULTISectorielle DE LA CCI DE RÉGION ALSACE AU CANADA.

« L'immersion dans le pays nous a permis d'affiner notre stratégie à l'export », explique Marc Weissenbach, co-gérant de Baruch Environnement. À Rosheim/67, la maison-mère Baruch et Fisch comprend trois sites dédiés au recyclage des déchets, à la démolition et au désamiantage. L'activité environnement a été créée en 2008. 34 personnes contribuent à faire évoluer la haute technicité de l'entreprise certifiée pour le retrait de matériaux amiantés (certification 1552) par Qualibat, mais aussi



© Dorothee Parent



Et si vous étiez aussi à l'aise dans le monde que dans votre région ?

Crédit Agricole Entreprises, proche de ses clients et présent à l'International dans plus de 60 pays, vous accompagne dans votre activité et vos projets.

www.ca-alsace-vosges.fr

Crédit Agricole Alsace Vosges 1 place de la gare 67000 STRASBOURG. 437 642 531 RCS Strasbourg. Société coopérative à capital variable. Etablissement de crédit. Société de courtage d'assurances immatriculée à l'Orias sous n° 07 008 967. Crédit Photo : Thinkstock

SA STRATÉGIE

ISO 9001 et 14001. Ce sont des ingénieurs et des chefs d'équipe issus du Bâtiment, mais aussi des opérateurs industriels qui font évoluer en permanence technicité et process. « Nous appliquons des normes très strictes, à l'instar de celles du nucléaire. Si le potentiel du désamiantage est énorme, notre marché suit la courbe du Bâtiment, avec des résultats en demi-teinte en 2015. Aujourd'hui, nous tendons à réinventer le désamiantage en allant vers des chantiers et des process innovants, qui induisent moins de risques pour nos employés », explique Marc Weissenbach. Les clients de l'entreprise sont aussi bien des sites industriels, de l'habitat social, du bâtiment public que des particuliers. Zone d'intervention: la moitié nord de la France, de Lille à Lyon.

Hôtels à hirondelles

En lien avec la maison-mère Baruch et Fisch, il travaille sur des projets globaux de démolition et de désamiantage. « Il nous arrive de répondre à des demandes atypiques », raconte Marc Weissenbach, « comme par exemple la construction d'hôtels à hirondelles dans un parc d'habitat social en Lorraine. Il fallait faire revenir la nature, nous avons donc créé des toitures spécifiques avec des nids à hirondelles », ajoute le dirigeant. Dans un objectif de développement, celui-ci a entrepris sa première démarche export en juin dernier, en participant à la mission organisée par la

CCI de Région Alsace au Canada. « Nous souhaitons jauger le marché dans ce pays où l'interdiction d'utiliser l'amiante existe depuis 2012. Grâce à la mise en relation proposée par les services de la CCI, nous avons eu des contacts intéressants avec les représentants des organismes officiels et pu visiter un certain nombre d'entreprises au Québec. Nous nous sommes rendu compte qu'il était peut-être un peu prématuré de s'implanter dans le pays qui vient seulement d'entrer dans la démarche. Le désamiantage a besoin d'un cadre juridique pour fonctionner.

Certifiée amiante

Certes la loi est parue, mais elle n'est pas encore encadrée comme elle l'est en France. Notre entreprise est certifiée pour l'amiante et vérifiée tous les ans par des audits imprévisibles. Ce n'est pas encore le cas là-bas, ni même aux États-Unis où n'importe qui peut prétendre faire du désamiantage ». Au Canada, Marc Weissenbach a réussi à nouer un partenariat avec une entreprise qui se charge de la veille réglementaire sur l'activité. En fonction des évolutions, il affinera sa stratégie de développement vers ce pays. La mission de la CCI réunissait des entreprises de tous secteurs. F.H.

Baruch Environnement
14, rue Jean-Marie Lehn
Z.A.C. Rosemeier à Rosheim
03 88 48 02 34 • www.baruch-fisch.fr

CONTACT CCI

Christophe Antoine • 03 88 76 42 38
c.antoine@alsace.cci.fr

COMMUNIQUÉ

La lettre de Strasbourg Alsace Place Financière

N°73

Association de droit local

Lutte contre l'exercice illégal : une mission de l'ordre

Comptables mais surtout experts, les 660 experts-comptables inscrits au Tableau du Conseil régional de l'Ordre en Alsace se veulent avant tout les partenaires privilégiés des entrepreneurs, au service de la réussite de leurs projets. Un rôle stratégique et une relation de confiance, qui s'appuient sur une garantie d'indépendance, le respect d'une déontologie rigoureuse, un haut niveau de compétences et une assurance au titre de la responsabilité civile professionnelle.

L'exercice illégal de la profession d'expert-comptable est un délit qui met en danger l'activité des entreprises. Pour y faire face, le Conseil régional de l'Ordre des experts-comptables d'Alsace s'engage plus que jamais, reste vigilant et met son annuaire à votre disposition sur <http://oecalsace.net/>. Seul un véritable expert-comptable est garant de la sécurité financière de votre entreprise. Ne confiez pas votre comptabilité à n'importe qui. Exigez la marque expert-comptable!



L'intégralité de cet article est à lire sur
notre site, rubrique Publications
www.strasbourg-place-financiere.alsace

À noter

La Table ronde prévue le 19 novembre 2015 sur le thème « Éthique et Finances » a dû être annulée. À la demande générale, celle-ci sera reprogrammée au 1^{er} semestre 2016. Elle sera annoncée sur notre site que nous vous invitons à consulter régulièrement.

Strasbourg Place Financière diffusera au début 2016 un ouvrage sur « le Financement des Entreprises »

Strasbourg Place Financière souhaite à tous ses lecteurs une excellente année 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
FINANCIERE**

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>

RÉFORME

LA CCI DE RÉGION ALSACE DEVIENT COLLECTRICE UNIQUE DE LA TAXE D'APPRENTISSAGE

LA TAXE D'APPRENTISSAGE, QUI FINANCE LA FORMATION TECHNOLOGIQUE, PROFESSIONNELLE ET L'APPRENTISSAGE, EST DÉSORMAIS COLLECTÉE PAR UN ORGANISME UNIQUE: LA CCI DE RÉGION ALSACE.

A partir de 2016, le réseau des collecteurs de la taxe d'apprentissage est réformé. Les mesures de la loi du 5 mars 2014 ont pour objectif de faire passer le nombre de collecteurs de 147 à une quarantaine en France. Il n'y a désormais qu'un seul collecteur par région: les chambres consulaires régionales (commerce et industrie, métiers et agriculture) se sont fédérées pour collecter la taxe d'apprentissage au plan régional. Les chambres consulaires régionales alsaciennes avaient

anticipé la réforme en signant un accord tripartite pour collecter ensemble la taxe d'apprentissage dès la campagne 2015 en nommant la CCI de Région Alsace « Organisme collecteur de la taxe d'apprentissage » (OCTA) interconsulaire régional. La taxe d'apprentissage (0,44 % de la masse salariale brute en Alsace-Moselle), est un impôt qui finance les dépenses nécessaires au développement de la formation technologique et professionnelle initiale, notamment l'apprentissage. Exception



© Fotolia

fiscale, cet impôt peut être affecté: en clair, c'est l'entreprise qui décide de ce qu'elle souhaite en faire.

l'investissement dans des formations jugées d'avenir.

Une offre de service de proximité

Les chambres consulaires s'affirment en 2015 comme le premier collecteur de la taxe d'apprentissage en France. En 2016 encore, elles seront chargées de la collecte en Alsace, l'habilitation étant donnée par le Préfet étant antérieure à la Grande Région. Dans la région, les entreprises et les cabinets comptables ont la possibilité de déclarer en ligne leur taxe d'apprentissage, mais aussi de formation continue, grâce à l'outil de calcul automatique « web tax ». Les chambres consulaires apportent appui et conseils pour vos déclarations. Un nouveau livret est téléchargeable sur le site de la CCI: www.alsace.cci.fr.

18 M€ au profit de l'apprentissage

En 2015, 18 M€ ont été collectés auprès des entreprises alsaciennes de tous les secteurs. L'OCTA consulaire a reversé 8,8 M€ au titre de la fraction régionale (51 % de la collecte), destinée à la région pour contribuer au fonctionnement des Centres de Formation d'Apprentis (CFA) alsaciens. Les entreprises ont, de leur côté, directement affecté 7,5 M€ aux CFA, qui forment leurs apprentis. Quant aux fonds non affectés par les entreprises (dits libres), c'est l'OCTA interconsulaire qui, sur décision de sa commission d'affectation, a affecté environ 2 M€ aux CFA alsaciens répondant le mieux aux besoins en compétences des entreprises du territoire. Ces fonds libres ont abondé les moyens nécessaires à



Strasbourg Avenue du Rhin



Tout nouvel hôtel design de 85 chambres, situé à deux pas de la Place de l'Etoile et de la frontière allemande. Tram au pied de l'hôtel et salle de sport de 10 000 m² à 100 m avec accueil et tarif privilégié.



LA CHAMBRE
à partir de
69€⁽¹⁾
Petit déjeuner & Wifi inclus :)

* Prix net TTC.
Variable selon la période et applicable par jour.

29, Avenue Aristide Briand - 67100 Strasbourg
informations et réservations
Tél: +33 (0)3 88 60 10 52 mail:h9568@accor.com

CONTACT CCI

Point A • 03 90 20 67 68
pointa@strasbourg.cci.fr

MARS 2016

Mission de prospection
Belgique-Luxembourg

Le secteur de la construction constitue 13 % du PIB belge et représente des opportunités aussi bien dans le neuf que dans la rénovation, avec également d'ambitieux projets de bureaux. Le Luxembourg affiche des prévisions de croissance très importantes dans l'immobilier d'entreprise (+ 60 % d'ici 2020) et dans le résidentiel (+ 50 %). F.H.

CONTACT CCI

Benjamin Deltete • 03 88 76 42 49
b.deltete@alsace.cci.fr

MAI 2016

Salon Batimatec à Alger

Ce salon rassemble les grands donneurs d'ordres algériens publics et privés ainsi que les prescripteurs présents sur les projets de logements, bâtiments industriels, hôtellerie, centres hospitaliers, ouvrages d'art, etc. Au Pavillon Alsace, du 3 au 7 mai. F.H.

CONTACT CCI

Olivier Epp • 03 88 76 42 18 • o.epp@alsace.cci.fr

ÉLECTIONS CCI 2016
À VOS QUESTIONNAIRES!

© Fotolia

Les élections consulaires se tiendront du 20 octobre au 2 novembre 2016. Préalable à l'établissement de la liste électorale, un questionnaire sera adressé à toutes les entreprises alsaciennes d'ici la fin février. Il nous permettra de vérifier ou d'actualiser un certain nombre d'informations liées à votre entreprise et à ses dirigeants. Si vous employez plus de dix salariés, vous avez la possibilité de nommer des électeurs supplémentaires. En format papier pré-imprimé, le questionnaire sera également accessible en ligne, via un code d'accès qui vous sera propre.

CONTACTS CCI

CCI Strasbourg et Bas-Rhin • Marianne Weiss • 03 88 75 25 11
CCI Colmar et Centre-Alsace • Catherine Frey • 03 89 20 21 09
CCI Sud Alsace Mulhouse • Anna D'Antoni • 03 89 66 71 19

JUN 2016

Mission de prospection environnement-énergie
en Côte d'Ivoire et/ou Sénégal

Les filières de l'eau potable, de l'assainissement et des déchets sont primordiales pour ces pays. En participant à cette mission, les entreprises alsaciennes pourront se positionner sur de nombreux projets environnementaux. F.H.

CONTACT CCI Tony Bouyer • 03 88 75 24 30 • t.bouyer@alsace.cci.fr

Nouvelle Infiniti Q30

**NOUVELLE
INFINITI Q30**

Born to challenge**

*Performance Inspirée. **Née pour le défi
Modèle présenté - Infiniti Q30 Premium Tech 2.2d DCT, jantes 19". Consommation de CO₂ comprise entre 117g/km et 135 g/km. Consommation mixte de carburant comprise entre 4,5 g/km et 5,2g/km¹⁰. Disponible en pré-commande, livraison à partir du premier trimestre 2016.

(1) sur la base des résultats des tests d'homologation conduits par le fabricant. Les valeurs officielles d'émission de CO₂ et de consommation de carburant ne sont pas disponibles au moment de l'impression. Ces valeurs peuvent différer des résultats en conditions réelles selon le type de conduite.

infiniti.fr

**LE CENTRE INFINITI STRASBOURG
VOUS SOUHAITE
UNE MERVEILLEUSE ANNÉE 2016**

Centre Infiniti Strasbourg
38 rue des Tuileries - 67460 Souffelweyersheim
03 88 19 71 71
www.groupegrasser.fr

MAÎTRISER SON ÉNERGIE: UN OBJECTIF PARTAGÉ LA CCI VOUS AIDE À IDENTIFIER LES PISTES D'AMÉLIORATION



– permettent de financer entre 3 et 40 % du montant de vos travaux de rénovation énergétique! Pour vous aider à identifier les différentes solutions de financements, la CCI vous propose l'appui d'un conseiller spécialisé, à même d'évaluer la situation énergétique globale de votre entreprise. Il identifiera pour vous les meilleures pistes d'amélioration. Vous pouvez également accéder à la plate-forme de simulation gratuite qui a été intégrée sur le site des CCI d'Alsace. Surtout, n'hésitez pas à contacter la direction du développement durable. F.H.

Faire évoluer ses modes de consommation énergétiques, c'est respecter la réglementation en réduisant son empreinte écologique.

Faire appel à la CCI pour identifier des pistes d'amélioration, c'est faire des économies. Le saviez-vous? Les certificats d'économie d'énergie – CEE

CONTACT CCI

Alexandre Goetz • 03 89 20 21 38
a.goetz@alsace.cci.fr
Plate-forme d'information
www.alsace.cci.fr/maîtriser-votre-energie
Accès au simulateur • www.alsace.cci.fr/certificats-deconomies-energie

COGITO

Des ateliers pour se former à la veille et à la sécurité

Proposés par la CCI de Région Alsace dans le cadre du programme d'intelligence économique Cogito, des rencontres et des ateliers sont organisés sur la veille, la sécurité et le lobbying. Au menu en 2016:

Le 4 février de 16h à 19h

La norme, un outil de différenciation
Être normé, un atout marketing important face à ses concurrents et à ses clients. Comment adhérer à une norme, la mettre en place en maîtrisant ses impacts organisationnels? Comment être acteur de la mise en place ou de la révision d'une norme? Vous trouverez les réponses à ces questions en participant à cette conférence co-animée par l'ACANOR et la CCI de Région Alsace.

Le 10 mars de 8h30 à 10h

Comment prévenir les risques juridiques à l'international?

Attirées par les opportunités que recèlent les marchés étrangers, les PME-PMI se lancent à leur conquête sans forcément étudier les risques encourus, notamment en matière juridique. Quels sont-ils? Comment les anticiper pour mieux les prévenir? Informations et conseils avec Pierre Memheld, consultant en stratégie des marchés internationaux. F.H.

À la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, 10, place Gutenberg. Accès gratuit, inscriptions préalables.

CONTACT CCI

cogito@alsace.cci.fr • www.alsace.cci.fr/cogito

... ET POUR ALLER PLUS LOIN



Le guide du routard de l'intelligence économique, réalisé à l'initiative de la délégation interministérielle à l'intelligence économique, avec le concours du réseau des CCI de France. Un ouvrage

pragmatique et directement exploitable par les chefs d'entreprise. En vente en librairie, également disponible en version numérique. F.H.

CONTACT CCI

Geneviève Siat-Ganière
03 88 76 42 20 • g.siat-ganiere@strasbourg.cci.fr

REPOS DOMINICAL EN ALSACE-MOSELLE UNE LÉGISLATION PLUS SOUPLE QU'ON NE LE PENSE

CERTES, LES DISPOSITIONS DE LA LOI MACRON RELATIVES AU REPOS DOMINICAL DANS LES COMMERCES NE SONT PAS APPLICABLES EN ALSACE-MOSELLE ! MAIS CONTRAIREMENT AUX IDÉES REÇUES, LE DROIT LOCAL EN LA MATIÈRE EST EXTRÊMEMENT SOUPLE.



© Fotolia

En effet, il a su évoluer ces dernières années par simple arrêté préfectoral ou municipal, par exemple dans le cas des épiceries à Strasbourg ou encore par décision du Conseil Départemental (statut local en Moselle). En outre, les dispositions du Code du Travail spécifiques

à l'Alsace-Moselle permettent une exploitation commerciale et l'emploi des salariés pendant cinq heures tous les dimanches pour toutes les branches d'activité, ce qui est bien plus large que le droit applicable sur le reste du territoire. Et elles laissent le soin aux statuts locaux d'aménager et de réduire cette

amplitude. Les autorités compétentes au moment de l'adoption des statuts locaux actuellement en vigueur en Alsace ont effectivement fait usage de cette possibilité en fixant un principe d'interdiction d'ouverture dominicale avec des dérogations pour certaines branches d'activité. D'autres dérogations par branche sont fixées par arrêté préfectoral.

Moderniser les statuts

Sans remettre en cause le principe du repos dominical, les présidents des Conseils Départementaux du Bas-Rhin et du Haut-Rhin se sont récemment engagés à modifier ces statuts départementaux pour les moderniser et les adapter aux besoins et pratiques actuels. Pour être complet sur les dérogations au repos dominical, il faut évidemment mentionner les possibilités d'exploitation commerciale et d'emploi des salariés les dimanches avant Noël et certains dimanches et jours fériés sur la base de circonstances particulières justifiant une activité commerciale (fixées par arrêté municipal ou, pour certaines communes, préfectoral).

CONTACTS CCI

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

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

FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

Ce que dit la loi pour 2016

Les micro-entrepreneurs qui relèvent du régime social de droit commun au 31/12/2015 pourront y rester :

Il était prévu qu'à compter d'une date fixée par décret et, au plus tard, au 1^{er} janvier 2016, tous les micro-entrepreneurs soient soumis, de plein droit, au régime micro-social.

La loi de financement de la sécurité sociale maintient le principe de l'affiliation de plein droit au régime du micro-social pour tout micro-entrepreneur débutant son activité à compter du 1^{er} janvier 2016.

Par contre, la loi institue une dérogation en faveur des micro-entrepreneurs relevant au 31 décembre 2015 du régime social de droit commun. En effet, ces derniers pourront continuer à bénéficier du régime de droit commun sauf demande contraire en faveur du régime micro-social.

Les pluriactifs et pensionnés actifs resteront soumis au paiement de cotisations minimales

Les travailleurs indépendants pluriactifs et pensionnés actifs dont les prestations d'assurance maladie et maternité sont servies dans un autre régime que celui des travailleurs indépendants devaient bénéficier, à compter du 1^{er} janvier 2016, d'une dispense de certaines cotisations minimales (article 26 de la loi du 18 juin 2014).

La loi de financement de la sécurité sociale pour 2016 supprime cette dispense de cotisations minimales avant même son entrée en vigueur.

Loi N°2015-1702 du 21 décembre 2015

CONTACTS CCI

Bas-Rhin • Service Juridique • 03 88 75 25 23 • juridique@strasbourg.cci.fr
Haut-Rhin • Frédéric Streng • 03 89 66 71 08 • f.streng@mulhouse.cci.fr

50 RENDEZ-VOUS & 90 EXPERTS
POUR LE FUTUR DE VOTRE ENTREPRISE



15 > 17 MARS 2016

BIZZ & BUZZ

FESTIVAL DU NUMÉRIQUE

en Alsace

EDITION
3.0



15 MARS
MULHOUSE

FIL ROUGE ///
LE NUMÉRIQUE
DANS L'ENTREPRISE
DE DEMAIN



16 MARS
STRASBOURG

FIL ROUGE ///
LA RELATION CLIENT 2.0
(SUR MESURE, DATA, PARCOURS
CLIENT)



17 MARS
ALSACE

PARCOURS THÉMATIQUES,
LIEUX EMBLÉMATIQUES !



UN ÉVÉNEMENT

ORGANISÉ PAR LA



RESTONS CONNECTÉS

#BZBALSACE

WWW.BIZZANDBUZZ.ALSACE



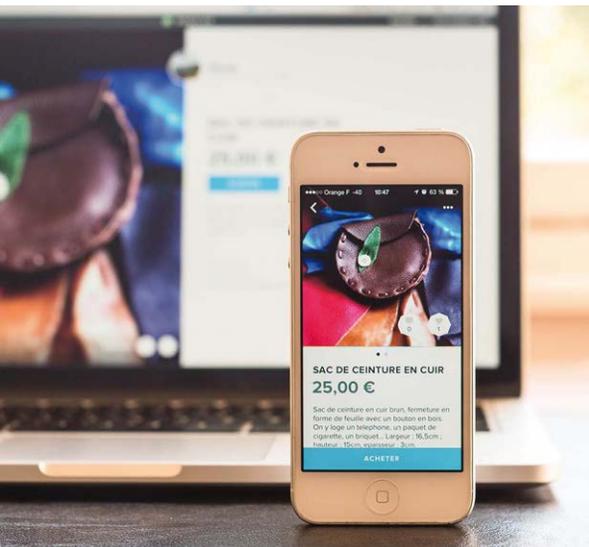
imaginalsace



CCI ALSACE

LES SOLUTIONS DE PAIEMENT ALTERNATIVES

GRÂCE AU DÉVELOPPEMENT DES APPLICATIONS ET DU PAIEMENT MOBILE ET SANS CONTACT, LES PROFESSIONNELS PEUVENT DÉSORMAIS CHOISIR ENTRE PLUSIEURS SOLUTIONS DE PAIEMENT ALTERNATIVES À LA CARTE BANCAIRE. CES SOLUTIONS PERMETTENT ÉGALEMENT DE FIDÉLISER LES CLIENTS OU DE VENDRE FACILEMENT PAR INTERNET.



SODDLER

Vendre en quelques clics

Cette application mobile permet à tous les commerçants de proposer à la vente leurs produits depuis leur mobile. Marc Beyer, fondateur de Soddler, s'explique : « un marchand de gâteaux les prend en photo avec son smartphone, ajoute une description, un prix et c'est en vente. Avec deux clics de plus, il diffuse, s'il le souhaite, son offre sur les réseaux sociaux. Ses clients abonnés à Soddler ou simplement informés par les réseaux sociaux n'ont plus qu'à cliquer sur « acheter », payer par carte bancaire puis se faire livrer à la maison ou retirer le produit en magasin ». La solution ne nécessite aucun investissement pour sa mise en place, le prestataire se finance à hauteur d'une commission équivalente à 10 % du prix de la vente. L.D.

www.soddler.com

FIVORY

Le paiement sans contact pour fidéliser

Fivory a lancé le 28 mai dernier, dans les locaux de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, une solution éponyme destinée aux commerçants. Son fonctionnement : les clients téléchargent une application, enregistrent leur carte bancaire et un code confidentiel. Ils peuvent ensuite payer leurs achats avec leur téléphone, grâce à un système sans contact (en entrant leur code si le montant est supérieur à 20 €). « Les commerçants reçoivent une formation,

des conseils de marketing et nous réalisons la fiche de leur établissement avec photos et informations utiles. Ils gèrent avec une tablette, qui leur sert de back-office, promotions, actualités et points de fidélité de leurs clients », explique Christophe Dolique, PDG de l'entreprise. L.D.

www.fivory.com

EASYTRANSAC

Payer et facturer avec son téléphone portable

Alternative à la carte bancaire et son terminal de paiement, l'application EasyTransac transforme le smartphone des professionnels en une solution de facturation sécurisée. Un commerçant, par exemple, entre le montant à facturer sur l'application et scanne la carte bancaire de son client. Ce dernier valide le paiement, via un processus sécurisé et grâce à un code envoyé par SMS. L'encaissement

se réalise directement sur le compte bancaire du professionnel. L'application gratuite se rémunère avec une commission d'1,9 % par transaction. L.D.

www.easytransac.com

CONTACT CCI

Mario Elia • 03 89 66 71 83 • m.elia@alsace.cci.fr

POUR DU SHOPPING MALIN

Quoty, l'appli de La Poste

Cette nouvelle application gratuite de La Poste s'appelle Quoty. Elle s'utilise depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur. Pour vous aider à faire votre liste de courses, à enregistrer vos cartes de fidélité, à accéder aux promotions de vos marques et enseignes favorites et... à profiter de leurs bons plans. C'est simple : vous sélectionnez l'offre que vous visualisez en détail, vous scannez le produit et photographiez votre ticket. Quoty se charge du remboursement par virement bancaire ou sur un compte PayPal. Une idée pour optimiser son pouvoir d'achat. F.H.

www.quoty.fr



E-COMMERCE

Flashé c'est tracé

Accessible à tous les acteurs du e-commerce, l'application de reconnaissance d'image de La Poste permet de naviguer entre le papier et les contenus digitaux. À partir d'un smartphone ou d'une tablette, grâce à la reconnaissance de forme, une image imprimée devient un lien vers un contact commercial, une fiche produit, un article ou une vidéo... Une solution idéale pour créer du trafic, promouvoir une vente privée, organiser un jeu, communiquer sur les réseaux sociaux... Plus besoin de QR Code, il suffit de télécharger l'application « Flash mailing » sur l'App Store ou sur Google Play. F.H.

<http://legroupe.laposte.fr>

CRISTAL BOWLING DIX ANS DE SUCCÈS



© Dominique Mercier

Pauline Blot au Cristal Bowling

Créé en 2005 à **Wittelsheim/68**, le Cristal Bowling est aujourd'hui le seul établissement permettant de pratiquer ce loisir dans l'agglomération mulhousienne. « Le bowling de Wittelsheim a tout de suite rencontré un franc succès et a souvent dû refuser du monde malgré sa capacité d'accueil de 1 480 clients », explique Pauline Blot, attachée commerciale. Dix ans après, cette success story continue grâce notamment à la quinzaine de soirées à thème proposées chaque année, aux animations pour les enfants et aussi aux manifestations sportives en liaison

avec l'équipe des Eagles de Wittelsheim. Le Cristal Bowling se distingue également par son accessibilité aux personnes handicapées qui bénéficient d'un accès facilité et d'équipements spécifiques (par exemple des toboggans à boules). Une équipe de joueurs sourds-muets participe aux compétitions sportives et l'accueil des personnes malvoyantes est prévu dès 2016.

L'équipe du bowling (une trentaine de personnes dont une vingtaine permanentes) assure l'entretien des équipements et l'accueil de 4 000 à 5 000 clients par semaine. Du 9 au 15 novembre derniers, le dixième anniversaire a été un temps fort avec une série de journées et soirées à thème dont l'une a fait du lieu le plus grand dance floor du Haut-Rhin. **D.M.**

Cristal Bowling • 6, rue des Pays Bas à Wittelsheim
03 89 57 83 83 • cristal.bowling@wanadoo.fr
www.cristalbowling.fr • Ouvert du dimanche au jeudi de 10h à 1h30, jusqu'à 3h les vendredis et samedis.

SOCCER PARK

Un nouveau site pour le sport en salle



© Soccer Park

C'est le dixième centre de loisirs ouvert en France par le groupe Soccer Park. Dédié à la pratique du sport indoor, il permet de pratiquer le foot à cinq sur six terrains ultra-qualitatifs dont deux équipés de caméras HD. L'innovation

majeure du centre est le Padel, nouvelle discipline sportive inspirée du tennis et du squash. Parfois appelé Padel Tennis, il est joué en double et le service doit s'effectuer à la cuillère. Sa principale différence avec le tennis est que les balles peuvent être jouées après rebonds sur les murs ou la grille, d'une manière similaire au squash. Le Padel est né dans les années 1975 au Mexique. Le Soccer Park est aussi un endroit original pour des événements d'entreprises, à lier à des tournois ou à des championnats. Le centre d'**Eckbolsheim/67** est dirigé par Franck Rolling, un ancien footballeur professionnel du Racing Club de Strasbourg. **F.H.**

Soccer Park • 8, rue Émile Mathis à Eckbolsheim • 03 88 30 17 60 • www.soccerpark.fr



© Aude Boissaye

« LE BONHEUR DE RECEVOIR AU FIL DES SAISONS »

DES AMBIANCES, DES RECETTES ET DES ÉMOTIONS

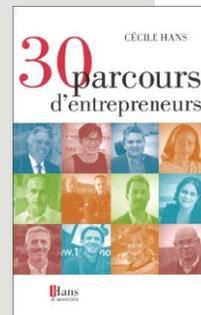
C'est un livre illustré unique, dans lequel l'auteure fait entrer les saisons, les recettes de sa maman, ses idées de décorations et d'ambiances qui lui ressemblent tant. L'ancienne directrice de la communication de l'entreprise familiale Meteor est aussi une épicurienne, qui adore cuisiner pour ses proches et une grande amoureuse des êtres et de la nature. Pour elle, le bonheur de recevoir « c'est d'abord le bonheur de donner ». **F.H.**

Plus d'infos sur www.pointcoalsace.fr/exclu_web

« Le bonheur de recevoir au fil des saisons » • 176 pages
Éditions du Belvédère, 2015

30 PARCOURS D'ENTREPRENEURS VIES ET PASSIONS

« Entreprises, PME, qui les connaît vraiment ? ». Signé Cécile Hans, journaliste, cet ouvrage dresse le portrait de 30 femmes et hommes qui font l'entreprise d'aujourd'hui. De profils divers, âgés de 25 à 73 ans, ces créateurs d'entreprises évoquent leurs parcours, leurs vies, leurs passions. Parmi eux, l'initiateur de l'ouvrage, René Hans, entrepreneur et expert-comptable à Colmar, « qui se bat depuis trente ans pour redonner à l'entreprise la place qu'elle mérite dans notre société, celle d'un vecteur d'emplois, de richesse et de cohésion sociale ». **F.H.**



www.hans.associes.fr

OLIVIER ANDRIEU
FONDATEUR D'ABONDANCE

Code, contenu, conception et célébrité : la recette du bon référencement

NE PAS AVOIR DE STRATÉGIE DE RÉFÉRENCEMENT NATUREL REVIENT À IGNORER CES NOMBREUX INTERNAUTES QUI DÉMARRENT LEUR PROCESSUS D'ACHAT SUR UN MOTEUR DE RECHERCHE. OR, UN BON RÉFÉRENCEMENT PERMET DE GÉNÉRER PLUS DE TRAFIC QUALIFIÉ ET PLUS D'AFFAIRES...

Parmi tous les moteurs de recherche, Google est sans aucun doute le plus usité. Quelle est sa stratégie aujourd'hui ?

O. A. • Google référence les pages des sites internet en fonction d'une formule algorithmique dont on ne connaît pas toutes les composantes. Mais on sait que sa stratégie est de devenir un moteur de réponse

incontournable. Cela fait des années qu'il emmagasine, de façon gigantesque, les informations mises en ligne par les entreprises et fournit des réponses aux internautes via ses « liens bleus ». Par exemple, vous cherchez des informations sur la météo, Google vous géolocalise pour vous alimenter en données qui seront propres à votre région. Il vous garde ainsi dans son écosystème. Ce phénomène de réponse automatisée est d'ailleurs en train de s'amplifier.

Quelles sont les évolutions qui se profilent et que sous-tendent-elles ?

O. A. Le référencement est un métier qui existe depuis plus de vingt ans. Il a toujours évolué. Aujourd'hui, on parle d'optimisation pour les moteurs de recherche ou SEO (Search Engine Optimization). Parmi les nouveaux acteurs du web que sont les réseaux sociaux, on notera que même Facebook est en train de devenir un acteur de la recherche d'information, un moteur de recherche social qui risque de faire de l'ombre à d'autres. Il faut adapter nos stratégies de référencement en fonction de cette nouvelle donne. C'est maintenant qu'il faut réagir pour être prêt.

Justement, que faut-il faire pour qu'un site soit bien positionné ?

O. A. • Qui dit trafic, dit forcément optimisation de sites web et référencement. Pour répondre aux critères

de pertinence mis en place par Google, il faut pratiquer la veille ou s'adresser à des spécialistes. La première chose est de procéder à un audit de son site web, en se posant les bonnes questions. Est-ce que sa stratégie de visibilité est bonne ? Est-ce que le site correspond aux standards du web ? Est-il prêt à en relever les défis ? Que le référencement soit réalisé en interne ou en externe, il ne faut surtout pas rester sur un constat établi. Sachant que Google génère plus de 50 % du trafic, il est indispensable d'être aux normes du jour en proposant des pages qui répondent au mieux aux critères de pertinence définis par Google, ou encore Bing et Yahoo, ses principaux concurrents.

Quels sont vos conseils de bonnes pratiques pour réussir son référencement ?

O. A. Pour obtenir une bonne visibilité sur les moteurs de recherche, j'ai mis en place la règle des 4 C. Le premier c'est le code, la technique des pages HTML, le code qui va définir les zones importantes des pages. Ce code doit être optimisé et permettre de mettre en exergue le contenu éditorial en le rendant réactif aux critères de pertinence des moteurs de recherche. Le deuxième c'est la conception, c'est-à-dire ce qui permet une navigation aisée, grâce aux URL (les adresses des pages). Le troisième c'est le contenu éditorial. Il faut rédiger pour les internautes en tenant compte des codes, des zones chaudes et des mots-clés. Il faut proposer un contenu qui soit riche sémantiquement, avec des synonymes et des méta-descriptions de qualité. Enfin, le quatrième c'est la célébrité. Ce sont les liens de qualité qui pointent vers le site. Plus il y a de liens qui viennent d'autres sites reconnus par les moteurs, plus on développe sa visibilité.

PROPOS RECUEILLIS PAR FRANÇOISE HERRMANN

Olivier Andrieu (société Abondance à Heiligenstein) est l'auteur du livre « Réussir son référencement web : Stratégies et techniques SEO », 2015. Aux Éditions Eyrolles.



AGENDA

DU 13 AU 16 MARS À STRASBOURG

Forum Européen de Bioéthique « Le normal et le pathologique »

Du 25 au 30 janvier à Strasbourg

Une semaine de partage entre des experts et le grand public pour penser l'homme face aux progrès de la science et des techniques qui touchent son corps. Parmi les intervenants, André Comte-Sponville, Marcel Rufo et Roger-Pol Droit. Au programme notamment, la fin de vie et les directives anticipées, les produits qui nous rendent malades, les scandales et accidents sanitaires... Salles de l'Aubette et librairie Kléber.

www.forumeuropeendebioethique.eu

Strasbourg Mon Amour

Du 5 au 14 février

Dix jours d'événements insolites pour fêter les amoureux. Des soirées festives, des extases gastronomiques avec les chefs et maîtres artisans des Étoiles d'Alsace, des installations éphémères sous les étoiles (le « Café des Amours », sa petite restauration, ses concerts et spectacles), des concerts exclusifs, des visites à pied ou par bateau, etc. Pour la quatrième année consécutive, la manifestation met en avant Strasbourg en tant que destination romantique d'exception.

Programme sur www.strasbourg-monamour.eu



© Philippe de Reixel

Salon professionnel EGAST



Fabuleuse vitrine des métiers de la gastronomie, de l'agroalimentaire et du tourisme, le salon professionnel EGAST propose à chaque édition des concours et trophées qui rythment le salon. Ainsi, se tiendra le Trophée des Frères Haeberlin, présidé par Joël Robuchon, le lundi 14 mars. Le Trophée Henri

Huck organisé par la Fraternelle des Cuisiniers et des Métiers de Bouche d'Alsace se déroulera pour la première fois dans le cadre d'EGAST. Ce trophée est reconnu comme étant une parfaite préparation du concours « Un des Meilleurs Ouvriers de France ». Les autres concours seront le Trophée Femmes et Chefs, le Trophée du Meilleur Entremets, Les Lords du Sandwich, le Meilleur Apprenti de France arts de la table, le Trophée Robert Billing du Meilleur Tireur de Bière, le Trophée Chefs de Collectivités, le Trophée Inter CFA de la Boulangerie, les « Étoilés au service de la santé ». Au Parc Expo du Wacken à Strasbourg

Programme complet sur www.egast.fr

INSCRIPTIONS JUSQU'AU 15 FÉVRIER

« Les Toqués d'Entreprises » remettent le couvert

Organisé par Cuisine Aptitude, ce concours interentreprises de cuisine est ouvert à toutes les entreprises alsaciennes hors convention Hôtellerie-Restaurant. Il rassemblera 30 équipes

de cinq collègues issus d'une même entreprise (deux équipes maxi par entreprise). Les qualifications sont fixées au 15 mars 2016 en public, au sein du salon EGAST. Le principe : à partir d'un panier garni surprise de six ingrédients, les participants devront imaginer et cuisiner le meilleur menu possible et choisir les vins d'accompagnement, en 1h30. Quatre équipes seront sélectionnées pour la finale qui aura lieu le 2 avril dans la galerie de Cora Mundo : ils devront alors réaliser un menu entrée-plat-dessert en deux heures à partir d'un panier de dix ingrédients. Cette quatrième édition du concours réserve plein de surprises !



© DR

Plus d'infos sur www.cuisineaptitude.com • 03 88 36 11 72

Tourissimo

Du 29 au 31 janvier à Strasbourg

Plus de 200 exposants sont attendus à ce salon du tourisme, des loisirs et du bien-être. Au Parc Expo du Wacken

www.tourissimo-strasbourg.com
www.strasbourg-events.com

Festivas 2016

Du 5 au 7 février à Mulhouse

Le salon du voyage, de la gastronomie et des vins. Au Parc Expo

www.festivas.fr

Salon Européen de la Brocante et de l'Antiquité

Du 6 au 7 février et du 16 au 17 avril à Strasbourg

Au Parc Expo du Wacken

www.strasbourg-events.com

Salon Extérieurs et Jardin

Du 11 au 13 mars à Mulhouse

Au Parc Expo

www.parcexpo.fr

Salon Énergie Habitat

Du 18 au 21 mars à Colmar

Au Parc Expo

<http://energiehabitat-colmar.fr>

Foire Éco Bio d'Alsace

Du 5 au 8 mai à Colmar

Au Parc Expo

www.foireecobioalsace.fr

Salon du mariage

Les 16 et 17 janvier à Colmar

Au Parc Expo

www.mariage-salon.com

Salon du mariage

Les 23 et 24 janvier à Erstein

Salle Herinstein

www.ambassadricesdemotions.fr



Fernando Botero

Jusqu'au 15 mai à Erstein

On aime ou on n'aime pas le style figuratif naïf. Mais dans le cas précis de Botero, on ne restera pas insensible à ces formes voluptueuses et surtout à l'explosion de couleurs qui les accompagne. Privilégiez la visite guidée pour découvrir les thématiques chères à l'artiste : la tauromachie, le cirque, la nature morte, les références à l'histoire de l'art ou tout simplement à ses voyages en Amérique Latine. Autant d'œuvres où la tristesse des visages arrive à se mélanger au comique ou à la satire. Au premier étage – déconseillé aux enfants –, une série de dessins, peintures et sculptures s'inspirant du Kâma-Sûtra, « Boterosutra ». Parfois surdimensionnées, toujours rondes et généreuses dans leurs formes, les pièces de l'exposition émanent de la collection Würth et de l'atelier de l'artiste, couvrant les années 1960 jusqu'à aujourd'hui.

Au Musée Würth
rue Georges Besse à Erstein
03 88 64 74 84
www.musee-wurth.fr

LA TENDANCE DU MOMENT TERRA MOBILE 1451



Intel Inside® pour des performances démultipliées.

EXTENSION
DE GARANTIE
JUSQU'À 60 MOIS
SUR DEMANDE

TERRA MOBILE 1451 avec processeur Intel® Core™ i3

Processeur Intel® Core™ i3-5020U (3M Cache, 2.20 GHz), Windows 7 Professional 64-Bit [Downgrade Windows 10 Pro], 35,6 cm (14"), FHD LED Display, 4 GB DDR3 RAM, Intel® HD Graphics 5500, 120 GB SSD S-ATA, LAN, WLAN, Bluetooth, Webcam, 2x USB 3.0, HDMI, lecteur de cartes, préparé LTE, 24 mois de garantie retour par enlèvement

Code article : FR1220459

690,-*
Prix publics HT

Disponible avec la technologie LTE

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

www.terra-computer.fr

Sauf erreur ou omission. Jusqu'à épuisement des stocks. 2) Version OEM avec CD ou DVD, en partie ou en reprise verrouillage du BIOS. Version OEM, uniquement en conjonction avec un système informatique TERRA disponible. Souris et clavier optionnels. 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.

GRUPE
WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

NOS REVENDEURS EN ALSACE

Ab2l, 11 rue hector berlioz, **67116** reichstett • imd informatique, 45 a rue general leclerc, **67210** obernai • chopp'info sarl, 17 rue du general de gaulle, **67230** benfeld • web'in informatique 17, rue du docteur deutsch, **67250** soultz sous foret • aris informatique, 17b rue de la glaciere, **67300** schiltigheim • hanau informatique, 59 rue du général philippot, **67340** ingwiller • preserv pc informatique, parc d'activités intercommunal, **67390** marckolsheim • calestor, 13 rue desaix, **67452** mundolsheim • maxi systeme informatique, 4 impasse emmeraude, **67500** batzendorf • mas informatique, 9 rue des landgraves, **67520** marlenheim • abs informatique, zi - 27 rue de l'industrie **67720** hoerdt • interface pc, 223 rue de la paix, **67770** dalhunden • espace copie bureautique, 13 quai de rotterdam, **68110** illzach • trust info, 2 avenue de hollande, **68110** illzach • iloos, 40 rue jean monnet, **68200** mulhouse • mcs 68, 84 rue doct albert schweitzer, **68270** wittenheim • exenta informatique, 4 avenue de bale, **68300** saint louis • adequation web11, route d'altkirch **68650** hirsingue • facil ordi, 36 rue risler, **68700** cernay •

Vous avez été promu chef de famille. Voici votre voiture de fonction.



Nouveau Touran. Prenez la vie de famille du bon côté.

Parce qu'être parent est un travail à plein temps, nous avons équipé le Nouveau Touran des dernières technologies en système d'aide à la conduite. Évitez les pertes de temps grâce au système de Navigation & Infotainment 'Discover Media' et découvrez le plaisir d'une conduite en toute sérénité avec la caméra de recul et le régulateur de vitesse. Avec ça, tout ce que vous risquez, c'est la panne de réveil.



Volkswagen recommande **Castrol EDGE Professional**

Volkswagen Group France - s.a. - R.C.S. Soissons B 602 025 538

Modèle présenté: Nouveau Touran Carat 1.2 TSI 110 BVM6 avec options peinture métallisée, pack LED, jantes 18" Marseille et pack voyage.

Cycles mixte/urbain/extra-urbain (l/100 km): 5,4 / 6,8 / 4,6. Rejets de CO₂ (g/km): 126.

Venez découvrir et essayer le Nouveau Touran chez vos concessionnaires de Haguenau, Saverne, Bischheim, Illkirch, Sélestat, Colmar, Sausheim, Huningue et Altkirch.

Rendez-vous sur volkswagen-professionnels.fr