

ENTREPRENDRE, c'est votre métier

AGIR ENSEMBLE, c'est notre ambition.

Le 15 Février 2024

CLUB ÉCONOMIQUE DES PORTES DE ROSHEIM



ENTREPRENDRE, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

ORDRE DU JOUR

- > Visite / présentation de l'entreprise EST MENAGER
- > “ Labels et dispositifs d'aide : se démarquer en Alsace ”
 - La Marque Alsace, Yves DEMANGEL, ADIRA
 - Le Label Qualité Accueil, Cyrielle HAAG, CCI Alsace Eurométropole
 - La Marque Artisan d'Alsace, Florent DESNAUDS, Chambre des Métiers d'Alsace
 - Le dispositif régional “ Diagnostic 360 Parcours de transformation”, Dominique MULLER, Région Grand Est et Damien NOACCO, ADIRA.
- > Points d'information
 - La Zone d'Activités Intercommunale du Fehrel, Aurélien HUGEL, ARCO
- > “Pitch” de 2 entreprises
- > Mot de conclusion, M. le Sous-Préfet Thierry ROGELT
- > Verre de l'amitié





LA MARQUE ALSACE : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER ET FAIRE RAYONNER NOTRE TERRITOIRE

Attractivité et Marketing Territorial

Attractivité :

« **Capacité d'un territoire à attirer et retenir les activités, les entreprises et les populations** » DATAR

Marketing Territorial :

« **Ensemble des techniques qui permettent de construire, de développer l'attractivité d'un territoire, (c'est-à-dire sa capacité à rayonner) dans et au-delà de ses frontières, d'attirer et de maintenir sur place, d'une manière ponctuelle ou permanente, des personnes et des capitaux** » –

CoManaging

Enjeux :

Générer des retombées économiques et financières, sociales, culturelles, ... Améliorer la qualité de vie, créer une dynamique vertueuse en Alsace



Attractivité et Marketing Territorial

Ne pas se poser la question de son attractivité, quelques exemples d'incidences ?

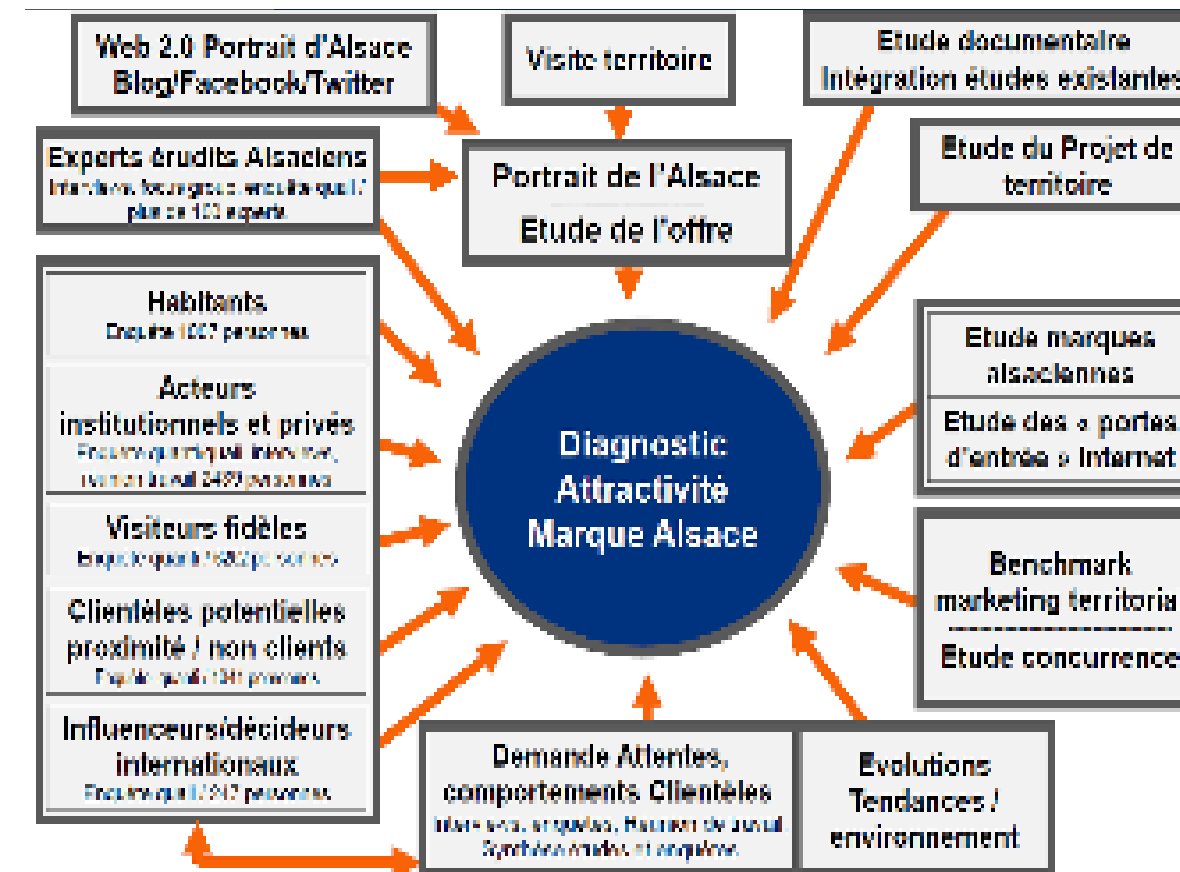
- **Risque de perdre les flux touristiques et de voir se tarir l'économie afférente**
- **Manque d'attractivité pour les talents dont vos entreprises ont besoin pour se développer**
- **Perte de l'attachement au territoire :**
 - Exode des talents
 - Départ d'entreprises
- ...



La Marque Alsace

Une marque légitime

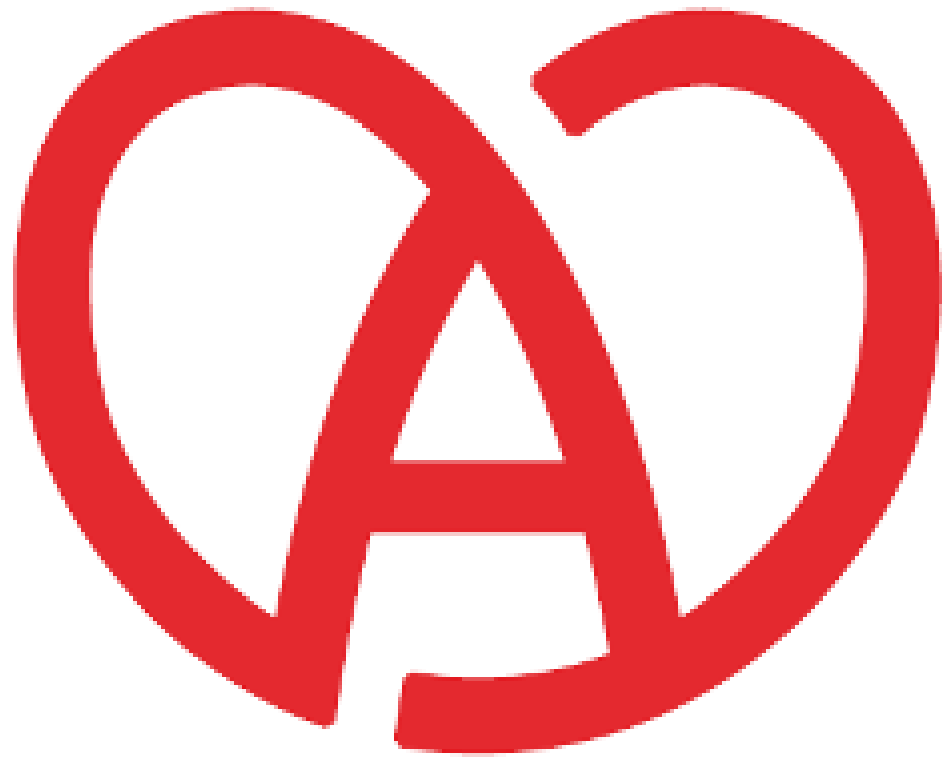
+ de 23 000 contributeurs



- Réalité du territoire
- Identité
- Image que les Alsaciens ont d'eux-mêmes
- Image perçue hors Alsace



La Marque Alsace



**Marque Partagée
Alsace =**
Porte-drapeau symbolisant le
territoire, son **identité**, ses
valeurs

**Lien entre les acteurs
du territoire**



Les 4 axes stratégiques de la Marque Alsace



Rendre visible



Fédérer et
activer

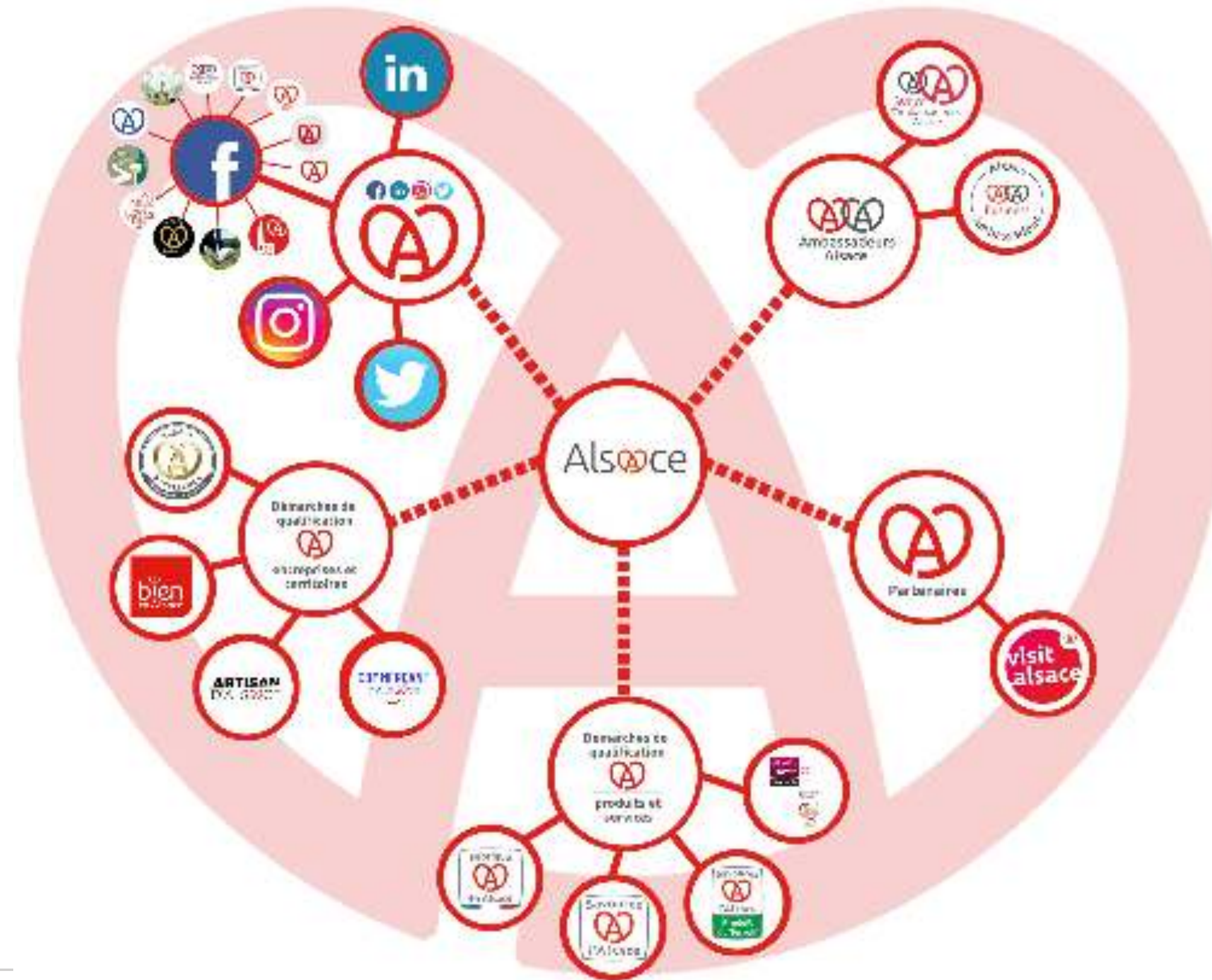


Qualifier



Faire consommer
alsacien

Une marque plus développée que ce qu'on imagine



Une marque puissante et fédératrice


+ de 2 500 000
fans dont 1 200 000 sur
la page Facebook Alsace


+ de 24 000 000
vues de vidéos et
interactions en 2023


+ de 29 000
Ambassadeurs d'Alsace


+ de 11 000
Partenaires
de la Marque Alsace


+ de 150
entreprises labellisées
« Alsace Excellence »


+ de 4 000
références produits
« Savourez l'Alsace » et
« Savourez l'Alsace
Produit du Terroir »


+ de 65
entreprises engagées
dans la démarche
« Fabriqué en Alsace »


+ de 200
entreprises engagées
dans la démarche
« Artisan d'Alsace »

Des dispositifs qualifiant pour les entreprises

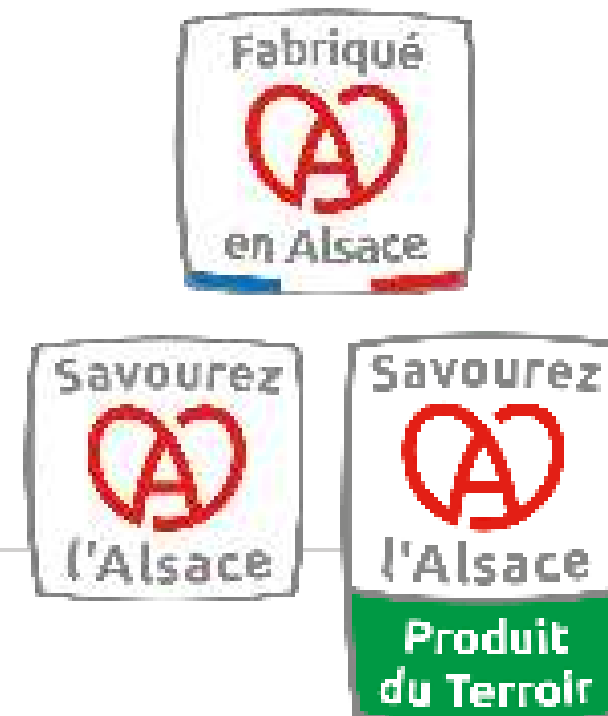
Faire progresser grâce aux dispositifs de qualification de la Marque Alsace :

- **démarches entreprises :**

« Alsace Excellence », « Artisan d'Alsace » (pilotee par la CMA), « Commerçant d'Alsace » (pilotee par la CCI)



- **démarche marques-produits :** « Fabriqué en Alsace », « Savourez l'Alsace » (pilotee par l'ARIA), « Savourez l'Alsace Produit du Terroir » (pilotee par Alsace Qualité)



Faire consommer local

Rendre visible l'offre de produits locaux et la faire consommer



Commerçant d'Alsace 2024



1. La Démarche
2. Les étapes
3. Le Calendrier
4. Les apports et le tarif
5. Les Valeurs



Une démarche d'amélioration continue qui répond aux interrogations suivantes

Mon point de vente est-il attractif ?

- Le client a-t-il envie d'y entrer ?
- Mon offre est-elle bien mise en scène ?
- Le client s'y sent-il bien ?
- Mon équipe de vente est-elle accueillante ?
- Le client est-il bien conseillé ?

Qu'en est-il de ma visibilité digitale ?

- Mon site est-il bien référencé ?
- Mon activité en ligne est-elle suffisante ?



**CCI ALSACE
EUROMÉTROPOLE**



Les étapes du Label

Prédiagnostic

- On vous évalue avant de se lancer

Audit

- Le Client mystère vous audite

Amélioration
Continue

- On corrige et on améliore si besoin

Faire savoir

- On valorise votre label





Etape 1: Prédiagnostique

*Référentiel de + 50 critères
donnant lieu à deux notes:*

- Extérieur et intérieur du Point de Vente
- Présence Web, Accueil téléphonique, Accueil et conseil sur le point de vente



Etape 2 : Audit

- 1 **visite** et
2 **appels**
téléphoniques effectués
par un client mystère
 - 1 **rapport détaillé**
- Cabinet spécialisé mandaté
par la CCIAE





Etape 3 : Amélioration continue

- ✓ Suivi et accompagnement de votre conseiller CCIAE
- ✓ Actions de progrès :
 - Evaluer les ressources nécessaires
 - Définir vos priorités
 - Planifier vos actions
 - Valoriser vos résultats





Etape 4 : Faire savoir

www.labelcci.alsace

- **15 cérémonies de remise**
- **Relais sur les supports CCI :**
Point Eco Alsace (Papier – Webzine)
Médias Sociaux (Facebook, LinkedIn, Insta, ...)
- **Relais dans la Presse quotidienne**
Les DNA, L'Alsace, MaxiFlash, AzurFM
Les Affiches d'Alsace et de Lorraine, ...
- **Relais sur les supports des partenaires**
Magazines et TV locales de Communes,
Comcom, Associations de commerçants...
- **Relais Radio : NRJ, Nostalgie, Azur FM**





Les apports pour l'ensemble des partenaires

➤ Finalités pour le commerçant :

- Outil de Veille et de progrès → *rester à l'écoute de ses clients et s'améliorer*
- Outil de Management → *fédérer son équipe autour d'un challenge collectif*
- Outil de Communication → *valoriser son établissement et ses collaborateurs*

➤ Finalités pour le Territoire :

- Renforcer son attractivité
- Péréneriser l'offre de services à la population
- Soutenir les initiatives collectives





Calendrier 2024



Recrutement des candidats



Audits mystère (appels et visite)



Envoi des rapports



Cérémonies
de remises





Tarif : 184,80 € HT

- ✓ Un engagement fort de la CCI qui prend en charge 75% du coût de l'opération
- ✓ Optimisation du coût pour les entreprises grâce à l'appui :
 - Des partenaires sponsors
 - Des associations et/ou fédérations de commerçants qui s'engagent dans la démarche
 - Le soutien des Communes, Communautés de Communes et PETR
- ✓ Une prise en charge de 30 % par la Communauté de Communes des Portes de Rosheim



Communauté de Communes
des Portes de Rosheim



Avec le soutien de 20 EPCI en 2023





Commerçant d'Alsace

Mais aussi de 20 associations et fédérations





Les valeurs de la marque



Cette nouvelle marque :

- ➔ Valorise les valeurs de qualité d'accueil et de services en magasin,
- ➔ Garantit un outil de management et d'amélioration continue,
- ➔ Offre un œil neutre et nouveau sur l'établissement,
- ➔ Garantit une visibilité de proximité dans la presse locale & sur le web,
- ➔ Fait fédérer les commerces d'une zone de chalandise (réseautage) au sein d'une même grande famille,
- ➔ Porte l'Art de recevoir à l'alsacienne, une identité **forte** et **locale** !

**Je trouve de
nouveaux leviers
de croissance
pour mon
entreprise**

www.alsace-eurometropole.cci.fr
03 90 20 67 68 (9h-12h / 14h-17h)



**CCI ALSACE
EUROMÉTROPOLE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Présentation de la marque ARTISAN D'ALSACE



Chambre
de **Métiers**
d'Alsace



ARTISAN D'ALSACE

Notre acte fondateur

Lancée le 7 février 2022, **ARTISAN D'ALSACE** est une marque dite « simple », co-déposée par la Chambre de Métiers d'Alsace et l'ADIRA.

Notre ambition

La marque « ARTISAN D'ALSACE » représente sous une seule entité l'**ENGAGEMENT**, la **RESPONSABILITÉ** et la **CRÉATIVITÉ** des artisans alsaciens. Elle est au service des entreprises artisanales sur le territoire alsacien, et est conçue pour renforcer la visibilité de l'artisanat sur l'ensemble de ses secteurs d'activité : l'alimentation, la production, les services et le bâtiment.

Nos objectifs

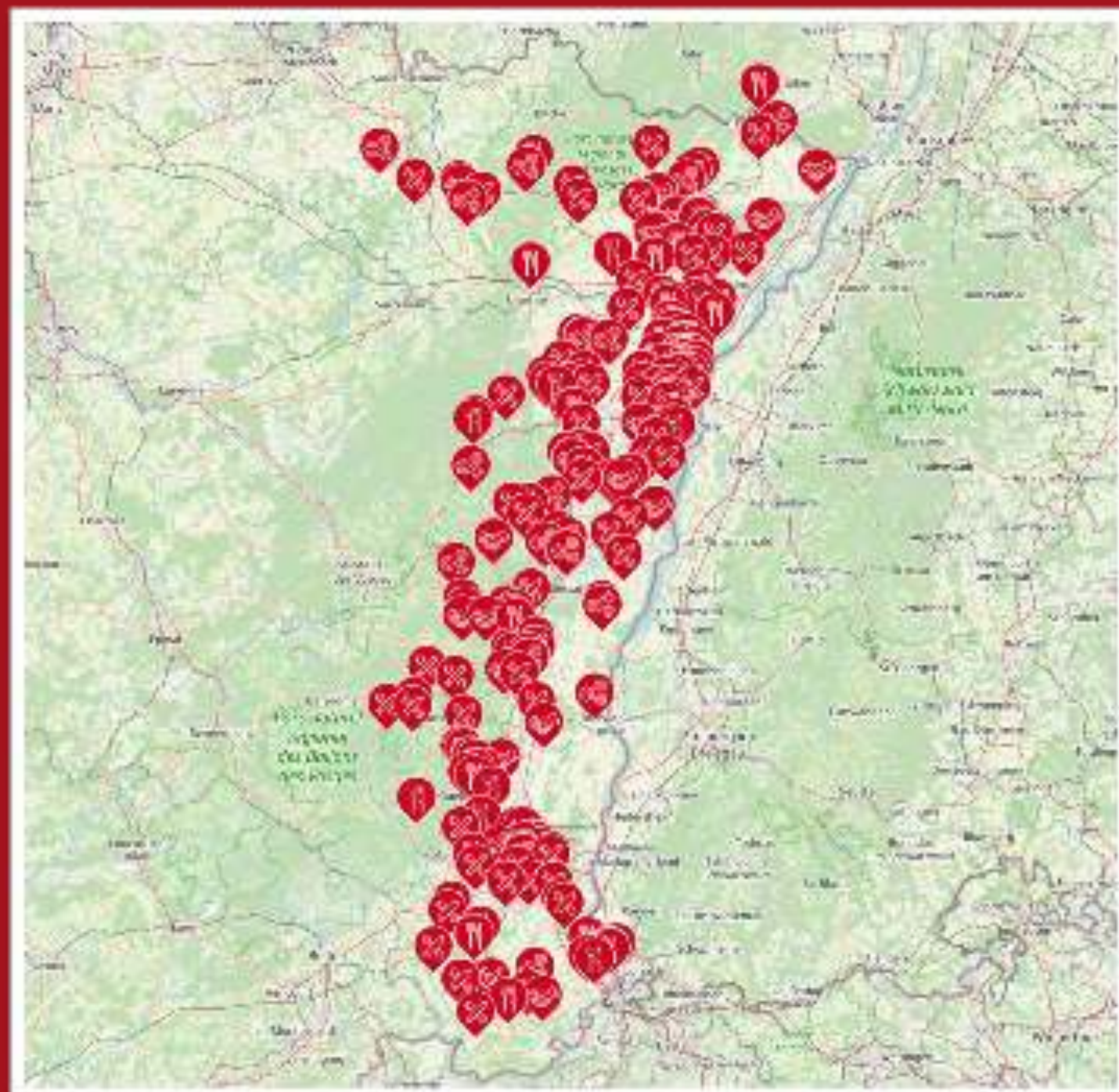
Les objectifs de la marque ARTISAN D'ALSACE sont d'apporter de la **COMPÉTITIVITÉ** aux entreprises alsaciennes ; améliorer la **NOTORIÉTÉ** de l'artisanat ; promouvoir et valoriser les **SAVOIR-FAIRE** de nos artisans alsaciens.

Notre promesse

Pour le grand public, elle est la promesse d'une **GARANTIE SUPPLÉMENTAIRE** sur la provenance d'un produit, la qualification d'un service, tout en le rassurant sur sa démarche de « consommer local, consommer artisanal ».



Déjà 245 Artisans d'Alsace !



PRÉSENTATION DE LA MARQUE

COMMENT OBTENIR LA MARQUE ?

Les artisans pouvant prétendre à la marque ARTISAN D'ALSACE doivent répondre aux prérequis suivants :

- **Être immatriculé depuis 3 ans**, minimum, au Registre National des entreprises, en tant qu'entreprise relevant du secteur des métiers et de l'artisanat ;
- **Être à jour de ses obligations** comptables, sociales et fiscales, ainsi qu'en conformité avec l'ensemble des réglementations en vigueur ;
- **Être situé sur le territoire alsacien** ou en dehors (en France ou à l'étranger), si le dirigeant justifie d'un lien important avec l'Alsace (de par son origine, sa formation et son activité).

Pour candidater à la marque, l'entreprise doit constituer un dossier composé des éléments suivants :

- **Le formulaire de candidature**
Il permet au comité d'identifier l'entreprise candidate.
- **Le contrat de licence**
Il concède à l'entreprise le droit d'exploiter la marque dans le respect des clauses de la licence portant, notamment, sur les conditions d'usage.
- **Le questionnaire d'éligibilité, en ligne**
Il permet de déterminer une note sur 10 critères, dont au moins 7 sont requis pour être éligible. Ces critères portent sur la performance RSE et numérique ; la qualification et l'engagement de l'artisan dans la transmission de son savoir-faire ; le lien de l'entreprise avec son territoire et ses habitants.



Le kit de communication + référencement Web

- Stickers
- Vitrophanies
- Flyers
- Visuels numériques
- Référencement dans l'annuaire en ligne
- Géolocalisation

+ Campagne de communication
(Presse, radio, cinéma, web, salons et foires...)



LES PARCOURS DE TRANSFORMATION

Une nouvelle logique de soutien aux acteurs économiques,
adaptée et en continu, facilitant la transformation des
entreprises autour des moteurs du changement



L'ENTREPRISE PEUT INTÉGRER LE PARCOURS
À L'UNE OU L'AUTRE DES ÉTAPES

CONSEIL:
NE PASSEZ PAS À CÔTÉ DES BÉNÉFICES DU DIAGNOSTIC 360 !!

EN UN COUP D'OEIL

La Région
Grand Est



ACCOMPAGNEMENT, CONSEIL ET FINANCEMENT

MISE EN RELATION AVEC LES OFFREURS DE SOLUTIONS DU TERRITOIRE

SENSIBILISATION

INFORMATION
RENCONTRES
ET ÉCHANGES

DIAGNOSTIC 360

ANALYSE 360
FORCES/FAIBLESSES
ET MATURITÉ

MODULES TRANSFORMANTS

ANALYSE APPROFONDIE
INGÉNIERIE ET
ÉTUDES DE PROJETS

MISE EN ŒUVRE

INVESTISSEMENT
INTÉGRATION
DE SOLUTIONS
OU INNOVATION



L'ENTREPRISE

LES 4 ÉTAPES DU PARCOURS

SENSIBILISATION

RENCONTRE ET ÉCHANGE AVEC
LES SERVICES DE LA RÉGION OU
UNE AGENCE DE DÉVELOPPE-
MENT ÉCONOMIQUE

SENSIBILISATION AUX ENJEUX
DES TRANSITIONS

INFORMATION SUR LES AIDES
RÉGIONALES

DIAGNOSTIC 360

DIAGNOSTIC DE LA SITUATION
DE L'ENTREPRISE

ANALYSE FORCES/FAIBLESSES

IDENTIFICATION DES AXES DE
PROGRÈS

PROPOSITION D'ACCOMPAGNE-
MENT À L'ÉTUDE DE PROJET(S)

MODULES TRANSFORMANTS

ANALYSE APPROFONDIE D'UNE
OU PLUSIEURS THÉMATIQUES
STRATÉGIQUES

ETUDES/INGENIERIE DE PROJET
POUR IDENTIFICATION DE
SOLUTIONS TECHNIQUES

DÉFINITION D'UNE FEUILLE DE
ROUTE OPÉRATIONNELLE

MISE EN OEUVRE

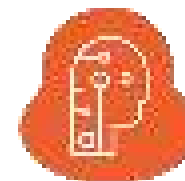
INVESTISSEMENT ET SUIVI
OPÉRATIONNEL

INTÉGRATION TECHNIQUE
ET/OU ORGANISATIONNELLE
DE(S) SOLUTION(S)

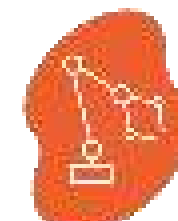
OU CONDUITE DE PROJET(S)
D'INNOVATION

EXPERTISES ET SOLUTIONS

COMMUNAUTÉS D'OFFREURS DE SOLUTIONS DU TERRITOIRE



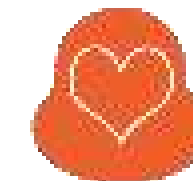
GET
NUMÉRIQUE



GET
INDUSTRIE



GET
ENVIRONNEMENT



GET
SANTÉ

ANIMÉS PAR

GRAND
ENOV+

ANIMÉ PAR

france
BIOVALLEY
Innovation center

Pour plus d'informations
visitez le site web de la Région:

<https://www.grandest.fr/entreprendre-grand-est/parcours-transformation-entreprises-grand-est/>

LES AVANTAGES DU PARCOURS



UN INTERLOCUTEUR UNIQUE :
LE RÉFÉRENT DE PROXIMITÉ
QUI CONSEILLE L'ENTREPRISE À CHAQUE ÉTAPE



LA MISE EN RELATION AVEC DES
OFFREURS DE SOLUTIONS RÉGIONAUX POUR
LES PHASES D'INGÉNIERIE ET DE MISE EN OEUVRE



LA POSSIBILITÉ DE **BÉNÉFICIER D'AIDES FINANCIÈRES**
À CHAQUE ÉTAPE DU PARCOURS
(SELON CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ)

1

DIAGNOSTIC 360

Evaluation de la maturité de l'entreprise autour de 7 axes d'analyse
Identification des leviers de transformation

➤ ORIENTATION VERS LE(S) MODULE(S) ADÉQUAT(S) POUR

MONTÉE EN COMPÉTENCE
ET/OU DIAGNOSTIC APPROFONDI
ET/OU ETUDE DE PROJET/INGÉNIERIE



INDUSTRIE 5.0

Performance de l'outil de production
Hybridation produit / service
Gestion des fournisseurs
Excellence opérationnelle
Technologies de production avancées
Création d'écosystèmes

NUMÉRIQUE

Cybersécurité
Numérisation de l'entreprise
Data et Intelligence Artificielle
Numérique éthique et responsable

ENVIRONNEMENT

Gestion des déchets et Economie Circulaire
Gestion des ressources en eau
Transition énergétique et impact atmosphérique
Rôle sociétal et valorisation des pratiques
Protection et promotion de la biodiversité du vivant

AXES MOTEURS DU CHANGEMENT

AXES FONDAMENTAUX

STRATÉGIE

Business model
Chaîne de valeur
Demande et offre
Concurrence
Innovation
Gouvernance



CAPITAL HUMAIN ET SANTÉ

Modus de fonctionnement et organisation du travail
Gestion des compétences et attractivité des talents
Engagement sociétal
Management et leadership
Communication de crise et dialogue social
Bien-être et qualité de vie au travail
Santé et sécurité au travail

FINANCE

Financement et trésorerie
Dispositif de pilotage
Process et organisation
Performance financière et environnementale

RELATION CLIENT

Stratégie de distribution
Stratégie marketing
Parcours client
Force commerciale

1

DIAGNOSTIC 360



Pris en charge à 100% financièrement par la Région

2 jours en entreprise et 2 temps de restitution

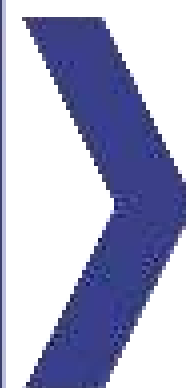
Réalisé par l'une des 3 structures sélectionnées par appel d'offre:

- OPEO
- CCI Grand-Est
- 2A Territoires



COMMENT EFFECTUER LA DEMANDE DE DIAGNOSTIC 360 ?

RENCONTRE ET
ÉCHANGE AVEC VOTRE
RÉFÉRENT DE PROXIMITÉ
(MAISON DE RÉGION OU
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE)



FORMULAIRE DE DEMANDE
DIAGNOSTIC 360
À REMPLIR ET À REMETTRE AU
RÉFÉRENT DE PROXIMITÉ

DECLARATION D'INTENTION DE DEMANDE D'AIDE REGIONALE
Diagnostic « 360 »

Cette déclaration d'intention est à adresser à votre référent de proximité, préférentiellement par mail.

Contact référent de proximité :
Nom : _____
Mail : _____
Tél : _____
Adresse : _____

PRESENTATION DU DEMANDEUR :

Nom du Raison sociale : _____
Enseigne ou nom commercial : _____
N°SIRET : _____ Date d'implantation : _____

Code APE : _____

Inscription au registre de la Chambre des Métiers ☐ oui ☐ non

Forme juridique (cocher la case) : ☐ SA ☐ SARL ☐ EURL ☐ SAS
☐ entreprise individuelle ☐ autre _____

Adresse du siège social : _____
Tél : _____ Fax : _____ Mail : _____

Adresse du lieu de réalisation du diagnostic (si différent du siège social) : _____

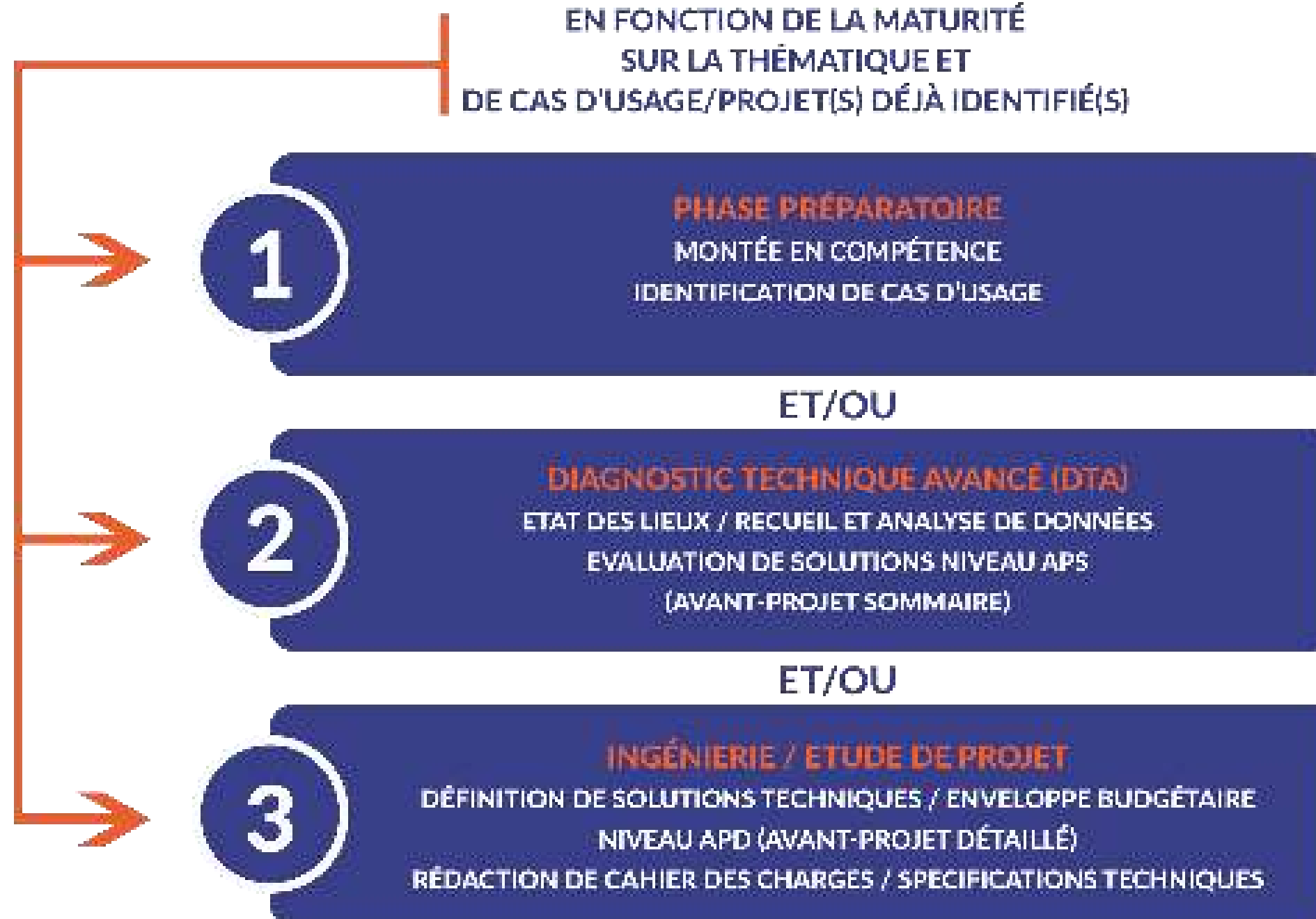
Activité principale / domaine sectoriel : ☐ Industrie ou secteur
Si autre, lequel ? Autre secteur d'activité précise : _____

L'ENTREPRISE PEUT BÉNÉFICIER DE PLUSIEURS MODULES
SIMULTANÉMENT OU CONSÉCUTIVEMENT
(SUR VALIDATION DE LA RÉGION ET EN FONCTION DE L'ÉLIGIBILITÉ)

DÉROULEMENT D'UN MODULE

MODULE **SÉLECTIONNÉ PAR L'ENTREPRISE**
ET VALIDÉ PAR LA RÉGION

EN FONCTION DE LA MATURITÉ
SUR LA THÉMATIQUE ET
DE CAS D'USAGE/PROJET(S) DÉJÀ IDENTIFIÉ(S)



Retrouvez la liste des modules disponibles sur les diapos suivantes et sur

<https://www.grandest.fr/entreprendre-grand-est/parcours-transformation-entreprises-grand-est/>



LE CAS ÉCHÉANT:
MONTAGE DE PROJET
DE DÉVELOPPEMENT ET
D'INNOVATION



- **ÉCONOMIE CIRCULAIRE**
visite matières et déchets
- **DÉCHETS**
visite matières et déchets
- **EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE**
visite énergie
- **ENERGIES RENOUVELABLES**
managez votre projet énergies renouvelables
- **ECONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ**
conseil économie de la fonctionnalité +
- **ÉCOCONCEPTION**
opération collective écoconception
- **ACHATS DURABLES**
parcours SourCCIng durable
- **ADAPTATION AU CHANGEMENT CLIMATIQUE**
visite énergie
- **EAU**
- **DÉCARBONATION**



Les Modules sont réalisés par des opérateurs référencés par la Région
(Offreurs de Solution d'Accompagnement)



Avec le soutien de



MODULES TRANSFORMANTS



- **CYBERSÉCURITÉ**
diagnostic cybersécurité

<https://www.grandest.fr/vos-aides-regionales/diagnostic-cybersecurite/>

- **INTELLIGENCE ARTIFICIELLE**
diagnostic IA

<https://www.grandest.fr/vos-aides-regionales/diagnostic-ia/>



Les Modules sont réalisés par des opérateurs référencés par la Région
(Offreurs de Solution d'Accompagnement)



- **ROBOTIQUE, AUTOMATISME, INSTRUMENTATION DES PROCÉDÉS**
- **INGÉNIERIE DES MATÉRIAUX**
- **DIGITALISATION DU SUIVI DES PROCESSUS**
- **EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE ET PERFORMANCE DE L'OUTIL DE PRODUCTION**
- **FABRICATION ADDITIVE**
- **RÉALITÉ VIRTUELLE, RÉALITÉ AUGMENTÉE, RÉALITÉ MIXTE**
- **INTÉGRATION DES SOLUTIONS BIOSOURCÉES**

d'autres
modules à
venir ...

<https://www.grandest.fr/vos-aides-regionales/modules-transformants-industrie-5-0/>



Les Modules sont réalisés par des opérateurs référencés par la Région
(Offreurs de Solution d'Accompagnement)

Pour la réalisation des modules, la Région a référencé des opérateurs spécialisés (offreurs de solution d'accompagnement)

La Région
Grand Est



**LE FINANCEMENT
PAR PHASE DE MODULE**

SUBVENTION RÉGIONALE - MONTANT MAXIMUM

10 K€ / MODULE

DÉROULEMENT D'UN MODULE

Phase préparatoire
(Montée en compétence)

ET/OU

Diagnostic Technique Avancé
(Avant Projet Sommaire)

ET/OU

Etude Projet/Ingénierie
(Avant Projet Détaillé)

Durée estimée 1 à 5 jours

SUBVENTION

100%

DU COÛT DE LA PHASE

Durée estimée 3 à 5 jours

SUBVENTION

50%*

DU COÛT DE LA PHASE

Durée estimée 5 à 10 jours

SUBVENTION

50%*

DU COÛT DE LA PHASE

* TAUX MINIMUM APPLIQUÉ SELON CONDITIONS
D'ÉLIGIBILITÉ ET EN FONCTION DU MODULE SUIVI



SUR DEMANDE DE L'ENTREPRISE BÉNÉFICIAIRE D'UN MODULE
ET SUR VALIDATION DE LA RÉGION:
UN OPÉRATEUR RÉGIONAL NON RÉFÉRENCÉ PEUT
SUIVRE UNE PROCÉDURE DE RÉFÉRENCEMENT MODULE "FAST TRACK"

COMMENT EFFECTUER LA DEMANDE DE MODULE ?

CAS DES MODULES
PRÉSENTANT PLUSIEURS
OPÉRATEURS RÉFÉRENCÉS

LE RÉFÉRENT DE PROXIMITÉ
INFORME L'ENTREPRISE
EN FONCTION DU MODULE,
SUR LE OU LES OPÉRATEURS
RÉFÉRENCÉS

CAS DES MODULES
PRÉSENTANT UN OPÉRATEUR
UNIQUE :
STRUCTURE PARTENAIRE
DE LA RÉGION

LE RÉFÉRENT DE PROXIMITÉ
TRANSMET
À L'ENTREPRISE LA LISTE DES
OPÉRATEURS RÉFÉRENCÉS*
POUR LA RÉALISATION DU
MODULE SÉLECTIONNÉ

*OFFREURS DE SOLUTION D'ACCOMPAGNEMENT

L'ENTREPRISE CHOISIT SON
OPÉRATEUR RÉFÉRENCÉ
SUR BASE D'UN DEVIS
ET COMPLÈTE
LE FORMULAIRE EN LIGNE
DE DEMANDE MODULE

SITE INTERNET/PORTAIL DES AIDES DE LA RÉGION

APRÈS RÉCEPTION DU
COURRIER DE CONFIRMATION
PAR LA RÉGION
L'ENTREPRISE PEUT
PASSER COMMANDE ET
L'OPÉRATEUR SÉLECTIONNÉ PEUT
DÉMARRER LA PRESTATION

LE RÉFÉRENT DE PROXIMITÉ
MET EN CONTACT
L'ENTREPRISE AVEC
L'OPÉRATEUR RÉFÉRENCÉ*
POUR LA RÉALISATION DU
MODULE SÉLECTIONNÉ

*OFFREUR DE SOLUTION D'ACCOMPAGNEMENT

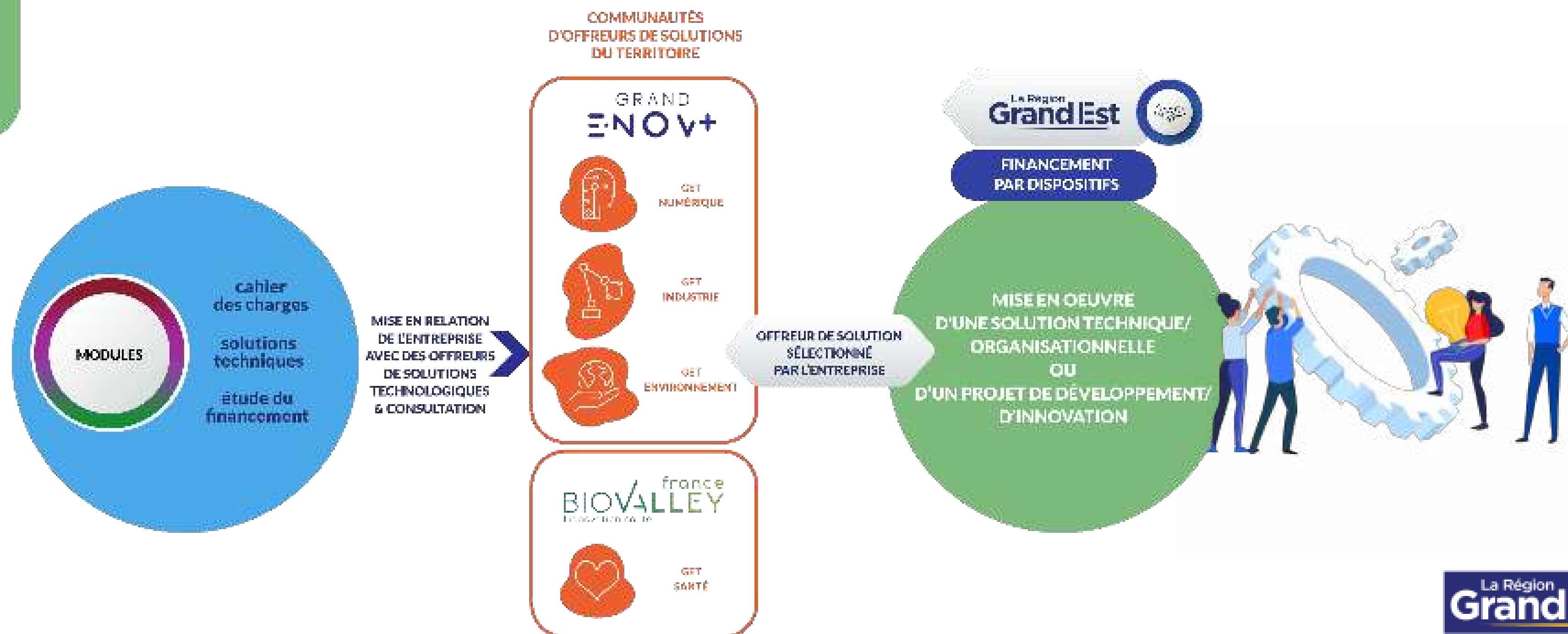
L'OPÉRATEUR S'OCCUPE
DES FORMALITÉS
ADMINISTRATIVES
ET PEUT DÉMARRER
LA PRESTATION

Retrouvez les formulaires
d'aides sur le site de la Région
[https://www.grandest.fr/
vos-aides-regionales/](https://www.grandest.fr/vos-aides-regionales/)

UNE ENTREPRISE QUI BÉNÉFICIE DU PARCOURS PEUT ÉGALEMENT ÊTRE RÉFÉRENCÉE COMME OFFREUR DE SOLUTION TECHNOLOGIQUE EN FONCTION DE SON EXPERTISE

Investissement et suivi opérationnel
Intégration d'une solution technique ou organisationnelle
ou mise en oeuvre d'un projet de développement ou d'innovation

Pour plus d'infos et
 pour candidater comme offreur de solution:
<https://www.grandest-transformation.fr/>



3

MISE EN OEUVRE

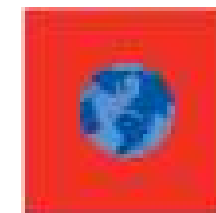
Investissement et suivi opérationnel
Intégration d'une solution technique ou organisationnelle
ou mise en oeuvre d'un projet de développement ou d'innovation



Le référent de proximité conseille l'entreprise sur les dispositifs d'aides à l'investissement ou à l'innovation de la Région et des partenaires (et les démarches à suivre pour faire une demande d'aide):

- Investir dans de nouvelles machines / solutions numériques / équipements...
- Mettre en place une démarche environnementale, économie circulaire, économie d'énergie ou d'eau, biodiversité,...
- Développer un nouveau process innovant ou un nouveau produit
- Former les futurs collaborateurs,...

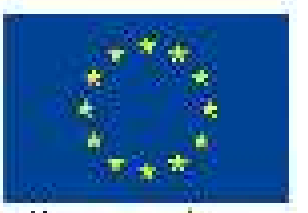
ADEME



Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Énergie



**LES
AGENCES
DE L'EAU**



climaxion
anticiper • économiser • valoriser

bpifrance

La Région
Grand Est

Plus d'informations sur le
Parcours de transformation :

<https://www.grandest.fr/entreprendre-grand-est/parcours-transformation-entreprises-grand-est/>



Contact pour identifier votre référent de proximité: transformation@grandest.fr

Siège du Conseil régional
1 place Adrien Zeller
BP 91006
67070 Strasbourg Cedex
+33 (0)3 88 15 68 67

Hôtel de Région
5 rue de Jéricho
CS70441
51037 Châlons-en-Champagne Cedex
+33 (0)3 26 70 31 31

Hôtel de Région
place Gabriel Hocquard
CS 81004
57036 Metz Cedex 01
+33 (0)3 87 33 60 00

www.grandest.fr

Retrouvez-nous sur



ENTREPRENDRE, c'est votre métier AGIR ENSEMBLE, c'est notre ambition.

LA ZONE D'ACTIVITES INTERCOMMUNALE DU FEHREL



Point d'étape

- Redémarrage des travaux courant mars 2024
- Commercialisation en cours
- Signature des actes de vente : 2ème semestre 2024





PROMOTEUR



CONSTRUCTEUR

PRESENTATION PROJETS ROSHEIM



- **ARCO**, c'est la rencontre de l'Architecture et de la Construction, entre Denis Walther, architecte, et Christian Bernhart, ingénieur économiste du bâtiment.
- Nous sommes spécialisés depuis plus de **20 ans** dans la **conception et construction** de locaux professionnels sur mesure et clef en main.

METZ

STRASBOURG

MULHOUSE

LYON

ARCO — EN QUELQUES CHIFFRES...

Conception et réalisation :

- LOGISTIQUES
- TERTIAIRES
- BÂTIMENTS D'ACTIVITÉS
- COMMERCES
- AUTOMOBILES
- SANTÉ ET SERVICES

23

Architectes
Dessinateurs 3D
Economistes du bâtiment
Conducteurs de travaux
Chargés d'affaires



158

millions d'euros
de CA cumulé



256

bâtiments



21


années
d'expérience




24

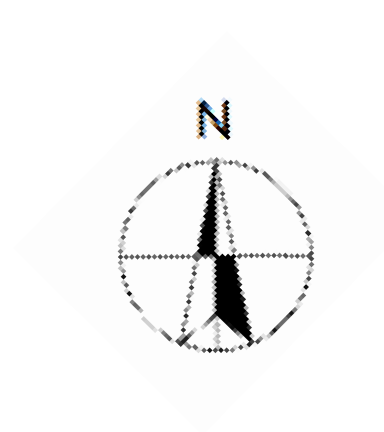
millions d'euros
de CA prévisionnel
en 2022





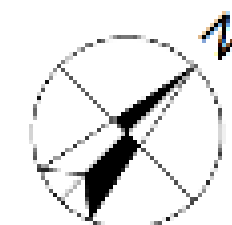
PRESENTATION D'UN BATIMENT DE BUREAUX





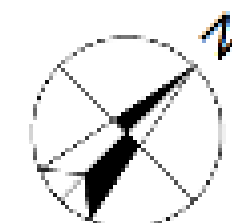
LOCALISATION
TERRAIN 5490m²





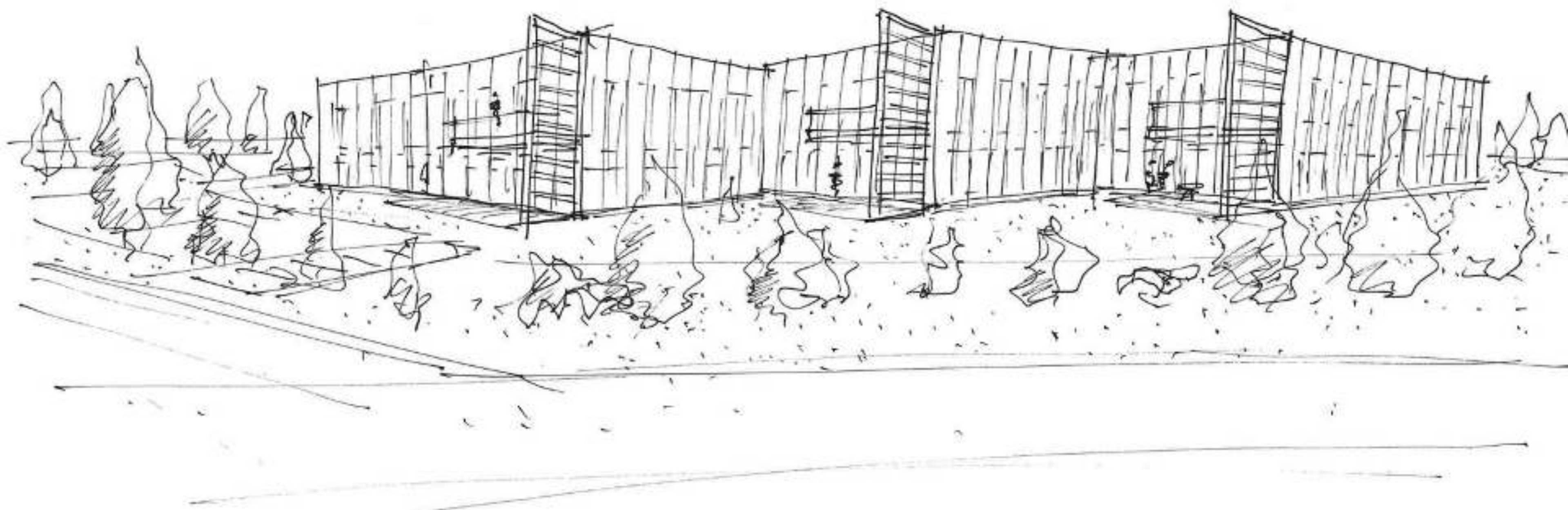
SURFACES (m²)	
	Superficie
01-EMPRISE AU SOL	1 130,34
02-ENROBES VL	907,20
03-DALLE 50x50	93,19
04-EVERGREEN	652,25
05-ESPACE VERT	2 701,47

SURFACE DE PLANCHER TOTALE (m²)		
Type	Etage	Surface
BUREAUX		
	Rez-de-chaussée	988,81
	1er étage	974,01
		1 962,82 m²

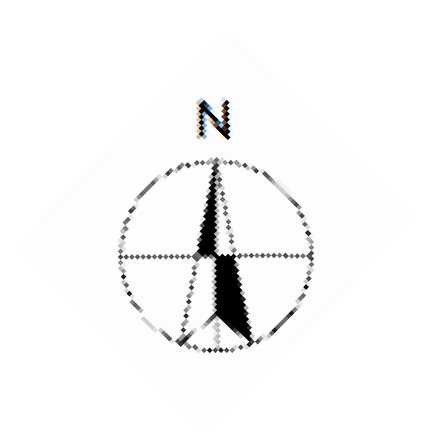


SURFACES (m²)	
	Superficie
01-EMPRISE AU SOL	1 130,34
02-ENROBES VL	907,20
03-DALLE 50x50	93,19
04-EVERGREEN	652,25
05-ESPACE VERT	2 701,47

SURFACE DE PLANCHER TOTALE (m²)		
Type	Etage	Surface
BUREAUX		
	Rez-de-chaussée	988,81
	1er étage	974,01
		1 962,82 m²

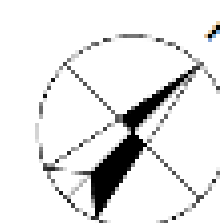


PRESENTATION D'UN BATIMENT DE CELLULES D'ACTIVITES



LOCALISATION
TERRAIN 9040m²

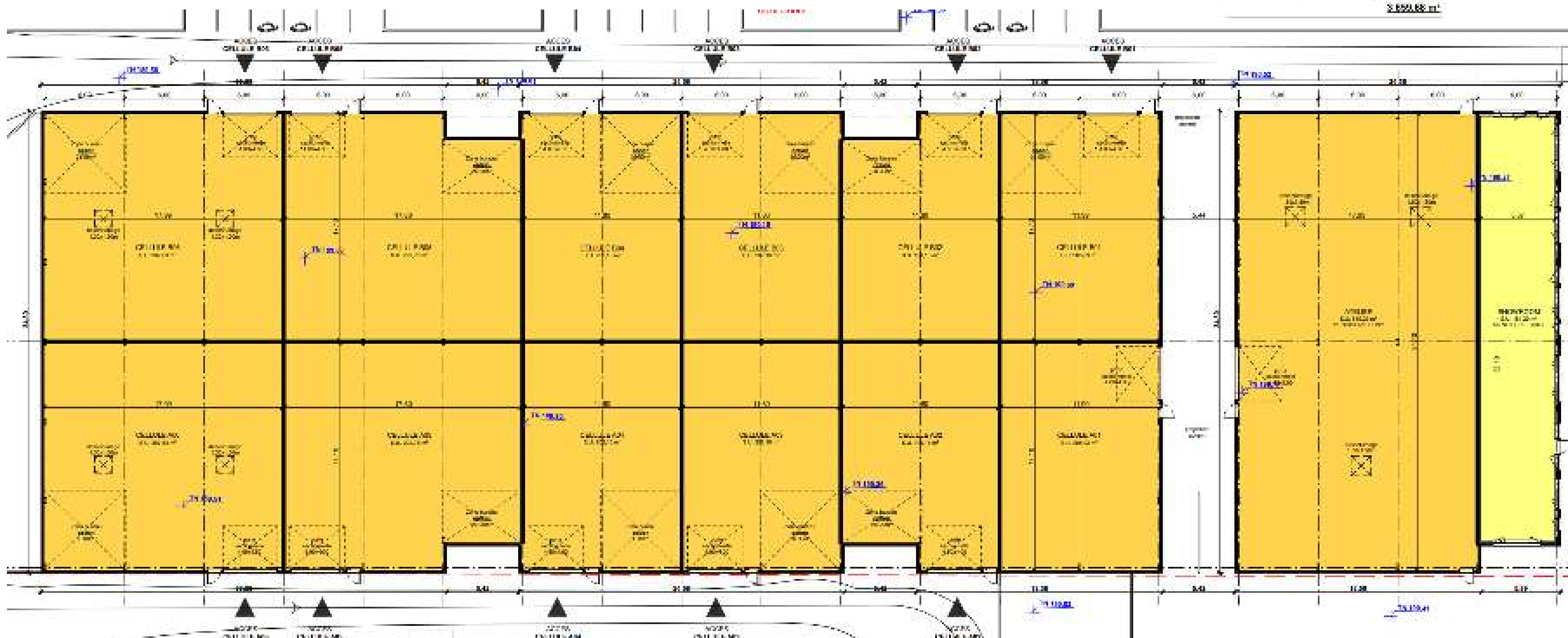




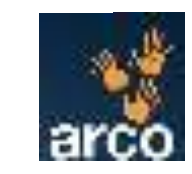
SURFACES (m²)	
	Superficie
01-EMPRISE AU SOL	3 874,04
02-ENROBES VI	705,40
03-ENROBES PL	1 738,11
04-EVERGREEN	180,84
05-ESPACE VERT	2 273,07

SURFACE DE PLANCHER TOTALE (m²)		
Type	Etage	Surface
ARTISANAT		
	Rez-de-chaussée	2 849,24
		2 849,24 m²
SHOWROOM		
	Rez-de-chaussée	184,81
		184,81 m²
STOCKAGE		
	Rez-de-chaussée	625,63
		625,63 m²
		3 659,68 m²

SURFACE DE PLANCHER TOTALE (m²)		
Type	Cage	Surface
ACTIVITE	Passo-de-cavale	2 042,24
		2 042,24 m²
SE-CARROU	Passo-de-cavale	184,81
		184,81 m²
STOCKAGE	Passo-de-cavale	409,83
		409,83 m²
		2 636,88 m²



PLAN DE NIVEAU CELLULE



ENTREPRENDRE, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

CHEFS D'ENTREPRISE

Commençons à nous connaître !

- ***ETUDES & MOI !*** Mme ROSEMOND HEITZ, Rosheim
- ***STANDBY*** M. TRUNTZER, Rosheim



ENTREPRENDRE, c'est votre métier

AGIR ENSEMBLE, c'est notre ambition.

À VOS AGENDAS !

Concernant nos
prochaines rencontres...

- Réunion du Club Economique :
Le jeudi 30 mai 2024 au sein de
l'entreprise DENNI LEGOLL à
Griesheim
- Organisation d'une journée portes
ouvertes à la rentrée 2024



ENTREPRENDRE, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

MOT DE CONCLUSION

M. le Sous-Préfet, Thierry ROGELET



ENTREPRENDRE, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE, c'est notre ambition.**

Les contacts des intervenants du 15.02.2024



Yves DEMANGEL,
Directeur Pôle Marque et Réseaux
ADIRA

Tél. : 06 26 86 29 32
yves.demangel@adira.com



Cyrielle HAAG,
Conseillère d'entreprises
CCI Alsace Eurométropole

Tél. : 07 64 45 54 49
c.haag@alsace.cci.fr



Florent DESNAUDS,
Chargé de Développement économique
Chambre des Métiers d'Alsace

Tél. : 03 88 38 44 90
fdesnauds@cm-alsace.fr



Dominique MULLER
Développement économique
Région Grand Est

Tél. : 03 88 58 37 52
dominique.muller@grandest.fr



Damien NOACCO
Responsable du Développement
ADIRA

Tel : 06 07 17 63 32
damien.noacco@adira.com



Aurélien HUGEL
Directeur Commercial
ARCO

Tél. : 03 86 56 64 91
aurelien@arco.com



Marion ROSEMOND HEITZ
Fondatrice et dirigeante
Etudes & moi !

Tél. : 06 72 13 46 16
marion@etudesetmoi.fr



Loïc TRUNTZER
Gérant
STANDBY

Tél. : 03 88 20 00 15
loic@standbyevents.fr



Thierry ROGELET
Sous-Préfet de Molsheim
Sous-Préfecture de Molsheim

Tél. : 03 88 49 72 61
Pref-secretariat-molsheim@bas-rhin.gouv.fr

ENTREPRENDRE, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

MERCI !

**POUR VOTRE ATTENTION
ET VOTRE IMPLICATION**

