

ALSACE / CONJONCTURE

## L'industrie enregistre des frémissements

Signes avancés d'une reprise d'activité ou timide feu de paille sans lendemain ? L'industrie alsacienne a peut-être atteint le creux de la vague. En tout cas, le niveau de production a cessé de dégringoler en mars.

«*Quelques secteurs, comme les industries agro-alimentaires, enregistrent une très légère reprise, tandis que d'autres, à l'instar de l'automobile et des biens intermédiaires, ont stabilisé leur niveau de fabrication*», indiquent prudemment les experts de la Banque de France dans leur dernière note de conjoncture (\*). A l'inverse, les cadences de production dans les biens d'équipement et les biens de consommation ont encore été réduites. Dans l'ensemble, le taux d'utilisation des capacités de production continue de reculer et reste largement en dessous de son niveau du début 2008.

### Effet stabilisateur

Si la demande reste orientée à la baisse, cela tient essentiellement aux marchés d'exportation. Les industriels estiment leurs carnets de commandes toujours insuffisants : c'est le cas notamment dans l'automobile et dans les biens d'équipement. Les mêmes professionnels interrogés par la Banque de France font état de comportements «*très attentistes de la clientèle qui procède toujours à des annulations ou des reports de commandes*». D'où une poursuite de l'érosion des effectifs employés dans l'industrie alsacienne et une explosion du chômage partiel.

Mais pour la première fois depuis de longs mois, les prévisionnistes de la Banque de France laissent entrevoir une éclaircie pour le printemps. Ils s'attendent pour avril, à défaut de reprise, à une stabilisation de l'activité. D'autant que le recul prolongé des prix des matières premières, du pétrole et de l'acier principalement, ont un effet stabilisateur sur les prix des produits finis. Mieux, certains ont même enregistré de légers reculs, ce qui améliore leur compétitivité sur les marchés, en France et à l'étranger.

Chr. L.

(\* Tendances régionales, Région Alsace, avril 2009, Banque de France.

CRÉATION D'ENTREPRISES

## Les entrepreneurs consacrés

**La CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin a remis hier soir les Odyssees de la création d'entreprise à six entrepreneurs sélectionnés par un jury d'experts et de professionnels.**

Le cadre naturellement somptueux et festif du cinéma Odyssee, à Strasbourg, a une nouvelle fois servi de théâtre idéal pour rendre hommage à la création d'entreprise en récompensant six projets. Selon la CCI du Bas-Rhin, 3 092 entreprises ont été créées l'an dernier dans le département, en commerce, industrie ou services, un chiffre en repli de 8%. Mais le centre de formalités des entreprises et l'Espace Entreprendre de la chambre consulaire sont extrêmement fréquentés, les demandes de rendez-vous étant en forte hausse. On peut penser que l'exemple des lauréats de l'Odyssee 2009 sera un signe d'encouragement aux candidats à l'indépendance économique.

### Les six lauréats

Le prix de l'Audace est revenu à **Thierry Jolivalet**, qui a fondé une étude généalogique à Oberhausbergen, un métier de niche qui répond à une forte demande sociale.

Le prix du Créateur junior a été attribué **Marc Lorentz**, 24 ans, patron de CréaVert à Eschau une entreprise de paysagisme qui devrait rapidement créer un emploi.

Le prix du Repreneur a été remis à **Alain Kapfer** qui a racheté et redressé Ebel Industries à Gamsheim en 2007, une entreprise de travaux industriels qui fait travailler 27 salariés. Le prix de l'Idée innovante couronne l'aventure d'Alu Confort pilotée par **François et Marion Seyller** qui conçoivent et fabriquent des systèmes de protection solaire à Bischwiller (DNA du 15 avril).

Le prix du Créateur vient saluer l'initiative de **Pierre Huser** qui a ouvert une épicerie fine, la Délicathèque, à Saverne. Il envisage un deuxième point de vente en Alsace et le lancement d'une franchise en Allemagne.

Le coup de cœur du jury, que présidait Christian Geissmann, est un coup de chapeau au projet de **Nour-eddine Nouri** qui a lancé Phonegaz à Strasbourg. Ce service livre à domicile tout type de bouteille de gaz souhaité par sa clientèle. Une idée toute simple mais très utile dont le succès justifie un recrutement en 2009.

A.L.

PFETTERHOUSE / LES BANDES SOMOS

## La liquidation prononcée

La chambre commerciale du tribunal de grande instance de Mulhouse a prononcé hier matin la liquidation judiciaire de l'entreprise Les Bandes Somos de Pfetterhouse, dans le Sundgau. Un épilogue attendu, puisque la société, placée en redressement judiciaire depuis novembre et malgré une prorogation en janvier, n'a pas trouvé de repreneurs offrant suffisamment de garanties financières. Sur les 38 salariés que comptait Somos, 34 avaient déjà été licenciés au début d'année : ce n'est plus qu'une question de jours pour les quatre derniers.

Alsace / Viticulture

# Marie Weber, première courtière en vin

A tout juste 26 ans, Marie Weber, de Husseren-les-Châteaux, devient la première femme courtière en vin d'Alsace et spiritueux. Un métier peu connu du grand public, qui restait jusque là l'apanage des hommes.

■ Avec son visage doux aux grands yeux et son air juvénile, on l'imagine plutôt dans un caveau de dégustation, qu'immergée dans le monde âpre des intermédiaires sur le marché du vin en vrac. Et pourtant, la connaissance des cépages, la réalisation d'un échantillonnage, la négociation du prix, incluant sa commission, l'organisation d'une livraison... n'ont aucun secret pour Marie Weber.

Issue de deux familles de vignerons, Kuentz-Bas côté paternel, Paul Ginglinger à Eguisheim côté maternel, la jeune femme a toujours voulu tracer son sillon dans la viticulture.

### Formation sur le tas

Après un DUT en génie biologique option industries agro-alimentaire, Marie a travaillé entre autres, dans un laboratoire d'œnologie. C'est là qu'elle se forge sa connaissance du vin. «*Mais j'étais enfermée toute la journée. J'avais besoin de sortir, de voir du monde.*» Son oncle, Jacques Weber, courtier-œnologue à Husseren, a besoin de renfort. En 2007, il l'embauche comme salariée. Marie apprend le métier sur le tas.

«*Il n'existe pas d'école de courtiers en vin, juste un manuel. Pour obtenir sa carte professionnelle, il faut avoir travaillé au moins six mois avec un courtier patenté, et passer un "examen" devant un jury de professionnels.*» Elle a réussi son grand oral le mois dernier, et obtenu sa carte



Marie Weber, courtière en vin d'Alsace, négocie le prix, réalise l'échantillonnage, veille au bon déroulement de la transaction. (Photo DNA – Gil Michel)

professionnelle de courtier en vins et spiritueux, délivrée par la chambre régionale de commerce et d'industrie. Elle y a gagné «*une plus grande confiance*» en elle. Le sésame lui donne le droit de s'installer à son compte. «*Mais ce n'est pas à l'ordre du jour.*»

«**Entre 700 et 1 000 km par semaine**»

Le boulot de courtier n'est pas de tout repos. «*Je suis tout le temps sur la route ou pendue au téléphone. Je fais entre 700 et 1 000 km par semaine, dans le Haut-Rhin et*

*jusqu'à Cleebourg*», raconte Marie.

Etre jeune et femme dans le métier, un double handicap ? «*Au départ, on ne vous prend pas forcément au sérieux. Mais le fait d'être une fille peut être un avantage au niveau de la dégustation : le vendeur aime bien avoir un avis féminin.*» En deux ans, Marie s'est constitué son portefeuille de clients. «*Le milieu du courtage, c'est un peu la jungle, surtout dans la période des grosses transactions en janvier-février, lorsque sort le nouveau millésime*», note la jeune courtière. Alors, avant de démarcher le client, en

### Une profession réglementée

En Alsace, on recense environ 25 courtiers en vin et spiritueux (dits de campagne). La profession d'intermédiaire entre vendeur et acheteur de vin en vrac ou de raisin est réglementée. Son exercice exige la détention d'une carte professionnelle nominative. Celle-ci est délivrée par la chambre régionale de commerce et d'industrie, après six mois de stage auprès d'un courtier établi, et un contrôle des connaissances par un jury composé d'un œnologue, d'un juge consulaire et d'un expert du commerce. Il existe des courtiers assermentés, ayant un rôle d'auxiliaire de justice en cas de litige.

bonne pro du terrain, elle consulte la météo la veille «*pour être sûr de trouver le vigneron chez lui*».

Marie estime manquer parfois un peu d'agressivité par rapport à ses confrères masculins. Mais là encore, la douceur, le sourire, peut faire mouche dans les affaires. «*Le plus difficile, confesse la «business girl» du vignoble, c'est de trouver les vendeurs et de négocier le prix. Il faut savoir écouter, inspirer confiance au client, être fiable.*» I. N.

*Le courtier en vins assure la mise en relation commerciale entre un vendeur, le vigneron récoltant, et un acheteur, négociant ou cave coopérative, et se rémunère par une commission sur la transaction.*

Strasbourg / Colloque «Espaces verts et Voiries»

# Les PME de Conquest courtisent les élus de Russie et d'Ukraine

■ A l'initiative de quatre PME du Grand Est, plus d'une vingtaine d'élus municipaux et de responsables techniques de Russie et d'Ukraine sont à Strasbourg pour une rencontre internationale sur le thème «Espaces verts, voirie, routes».

Derrière un colloque d'experts et de responsables de collectivités territoriales, le business n'est jamais très loin. C'est le cas ces jours-ci en Alsace avec ces journées internationales organisées par Conquest, un groupement de quatre PME familiales, dont deux alsaciennes – Etesia à Wissembourg et Acomestis à Sultz –, et cofinancées par la Région Alsace et la Drire (Direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement). Une première du genre.

Hier, ces gestionnaires russes et ukrainiens d'espaces verts et de voiries ont longuement débattu avec leurs ho-

mologues français, aussi bien strasbourgeois que lyonnais et parisiens, et ce dans l'enceinte du Conseil de l'Europe. Cet après-midi, place au business avec la présentation au siège d'Etesia des offres commerciales du quatuor de Conquest. Le groupe wissembourgeois y présentera ses nouvelles générations de tondeuses autoportées professionnelles.

### En quête du nec technologique

D'ores et déjà, Etesia réalise 50 % de son chiffre d'affaires hors de l'Hexagone. Et la bonne tenue de l'export permet aujourd'hui à la PME de limiter son recours à ses efforts de recherche et de développement pour la mise au point d'une tondeuse professionnelle électrique. «*D'ici un an à deux ans, nous devrions être les premiers au monde à en commercialiser*», prédit Patrick Vives, le dirigeant d'Ete-

sia. Un développement soutenu par Oséo et, sans doute demain, par l'Ademe.

D'ailleurs, et on s'en est aperçu hier, les clients russes et ukrainiens suivent les progrès d'Etesia de près, avides qu'ils sont d'acquiescer le nec de la technologie européenne. «*Le critère du prix n'est pas le facteur essentiel pour nous, ce qui l'est davantage c'est la fiabilité et le rendement du matériel*», tranche Valeriy Lyakhovets, adjoint au maire de Donetsk en Ukraine, une ville qui est depuis deux ans en relation d'affaire avec la firme wissembourgeoise.

Et la crise actuelle ne changera pas la donne : «*l'entretien des espaces verts est primordial, nous ne lésinerons pas sur la qualité du matériel*», lance Oleg Radchenko, le vice-maire de Krasnodar en Russie. Un langage que les PME de Conquest souhaitent à présent voir traduit en commandes fermes. En tout cas,

ces entreprises sont présentes sur le marché russe, notamment à Moscou et Saint-Petersbourg. Déjà leader en France des engins de déneigement, salage et sablage, avec 60 % du marché, Acomestis y entend jouer son va-tout.

Fort d'une centaine de salariés mais avec une part export qui ne dépasse pas encore les 10 %, cette PME familiale de Sultz est bien décidée à conquérir les marchés de l'est, affirme Éric Maranzana, le responsable commercial. D'où son implication au sein du groupement informel Conquest qui associe également Mathieu, le fabricant de balayeuses de Toul, et Norem, le spécialiste des faucheuses et des débroussaillieuses de Ludres. Ensemble, ces quatre firmes exportent déjà le tiers de leur production vers 50 pays pour plus de 40 millions d'euros.

Christian Lienhardt