

BRASSERIE
FD

ouvert 7j/7j
accueil
jusqu'à 23h00
terrasse d'été

Immeuble le Trident - Hôtel Holiday Inn
34 rue Paul Cézanne - 68200 Mulhouse
Tél. : 03 89 60 44 44
contact@holidayinn-mulhouse.fr

Le Périscopie

N°3 juillet / août 2009

L'économie de l'Ouest mulhousien à 360°

www.le-periscope.info

► Le sujet du mois

Edito

Mettre son esprit en vacances

Même si on s'accorde peu de vacances - 2 voire 3 semaines pour les plus chanceux d'entre nous, parce qu'il faut finir les dossiers avant... et préparer septembre après -, il faudrait cette année plus que jamais, arriver à destresser.

Depuis le début de l'année, on a tous mis deux fois plus d'énergie qu'avant dans notre activité pour arriver aux mêmes résultats. On a tous perdu des contrats ou alors ils ont été âprement négociés. On nous a davantage mis en concurrence. On s'est tous fatigué à gagner de nouveaux clients, d'autres marchés, et à innover pour continuer à aller de l'avant malgré la crise. On s'est levé tôt et couché tard, on a veillé à entretenir nos réseaux réels et sur le web. On a acheté des téléphones et des ordinateurs plus performants pour nous aider à tout ça. Bref on en a fait des tonnes... Il serait temps de relâcher la pression.

Quelle est l'activité qui déstresse le mieux ? Figurez-vous que c'est la lecture. Selon une étude effectuée à l'université de Sussex, en Angleterre, lire est plus efficace que d'écouter la musique ou de faire une promenade.

Lire un livre - et non pas zapper d'un article à l'autre sur le web - fait baisser le niveau de stress de 68 % après seulement six minutes ! Cela serait dû à la concentration nécessaire à cette activité. Et la fuite dans le monde littéraire détend les muscles et le cœur, car la conscience va dans d'autres sphères. En comparaison, écouter de la musique fait baisser le niveau de stress de 61 %, prendre un thé ou un café de 54 % et faire une promenade de 42 %.

Alors, en vacances, on va se remettre à lire. Et au retour, on ne se déplacera plus sans lecture, pour les voyages en train ou l'attente avant les RDV. Plus besoin de faire du yoga pour être zen : il suffit d'ouvrir un livre pendant six minutes !...

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Un point sur le recrutement des cadres

Comment travailler dans le contexte actuel ? Quelle offre de postes observe-t-on, pour quelle demande ? Nous avons interrogé quatre cabinets de recrutement du secteur, qui témoignent sur leur vécu professionnel où beaucoup de candidats sont sur le marché, pour peu d'élus. Ils donnent aussi leur avis sur les mutations du secteur.

I. Adecco Experts : stratégie axée sur le candidat

Adecco Experts vient de s'installer dans de nouveaux locaux au Parc de la Mer Rouge. Objectif : proposer des solutions innovantes dans le recrutement de cadres, en investissant 100% du marketing... sur les candidats.

Christophe Catoir, Directeur France d'Adecco Expert, est présent le jour de l'inauguration des locaux et présente le concept "Adecco Experts" : "Nous sommes clairement positionnés sur le recrutement de cadres et d'experts, et ce depuis que la loi Borloo nous le permet. Notre spécialité consiste à approfondir le plus possible notre relation avec les candidats. C'est pourquoi notre budget marketing leur est entièrement consacré."

En effet, le contexte est paradoxal, puisqu'il existe une inadéquation entre les cadres présents sur le marché et les profils recherchés. Les cadres en poste préfèrent tenir que courir et ont un peu de mal à bouger. Il faut donc séduire dans un marché du recrutement fortement concurrentiel. Pour disposer d'un bon portefeuille de candidats, Adecco Experts ne lésine pas sur les moyens. L'entreprise dispose de 20 agences sur toute la France, ce qui lui permet d'être abonnée aux bases de données de candidats importantes (jobboards sur le web), très coûteuses pour de petites structures. Par ailleurs, la plupart des consultants sont spécialisés et issus, notamment, de métiers techniques, très recherchés actuellement.

20 agences, 160 collaborateurs,
1.000 recrutements en 2008



Danièle Guérin et Christophe Catoir

A la recherche du marché caché

"Première valeur ajoutée d'Adecco Experts : dès son arrivée à l'agence - dont l'agencement est le même partout en France -, le candidat est accueilli dans un climat cosy et confortable, pour qu'il se sente bien". Ensuite, lors du premier contact, le candidat effectue un test de personnalité dont les résultats sont commentés dans la foulée en entretien, ce qui permet une discussion approfondie. Enfin, le candidat se voit offrir des outils d'e-learning, qu'il soit retenu ou non pour un poste. Enfin, et c'est le plus important, Adecco va à la recherche de candidats "invisibles" : "Nous dialoguons beaucoup avec les candidats que nous voyons, pour qu'ils nous envoient leurs connaissances. La cooptation nous fournit 15% des candidatures. Nous élargissons aussi la recherche demandée par les entreprises, à des profils de type "challenger" et dont le potentiel nous paraît important et que nous trouvons sur d'autres critères que le diplôme".

« Nous proposons à 90% des CDI »

L'agence de Mulhouse

Daniel Guérin dirige Adecco Experts à Mulhouse. L'équipe est composée de 6 personnes, disposant toutes d'une culture métier et d'une connaissance solide du marché régional. "Nous avons la chance de bénéficier de l'infrastructure nationale, nos bases de données sont toutes connectées et nous suivons des programmes de formation pointus et réguliers", indique Danièle Guérin, qui précise : "Nous proposons à 90% des CDI, et ce à 60% dans des métiers techniques de tous niveaux. Nous avons une vraie expertise dans le middle management et nos missions durent moins longtemps que la moyenne : nous ne voulons faire attendre, ni le client, ni le candidat, même dans le contexte actuel", conclut-elle.

Danièle Guérin : Adecco Experts
20c rue de Chemnitz - Parc de la Mer Rouge
Tél : 03 89 32 97 20
daniele.guerin@adecco.fr
http://www.adecco.fr/adecco-experts

► suite page 2

Crédit Mutuel
ENTREPRISES

LE TRIDENT - 36 rue Paul Cézanne - 68060 Mulhouse Cedex - Tél. 03 89 39 41 50



Regard sur l'actu

La compétition se fera sur le savoir

Claude Koenig, ingénieur de formation, recrute depuis une vingtaine d'années pour le secteur industriel, qu'il connaît bien. Il y voit une mutation importante des emplois.

Est-ce vrai que le niveau d'exigence des entreprises s'est élevé ?

Oui, mais ce n'est pas seulement parce que l'entreprise a aujourd'hui le choix de ses candidats. Ceci est dû aussi à une plus grande exigence sur le plan technique, surtout dans le domaine de la haute technologie : on veut des personnes parfaitement à jour dans leurs connaissances.

Les cadres sans emploi sont donc pénalisés ?

Ils le sont vite en tout cas s'ils ne sont pas en poste depuis un moment et que leur formation date un peu. Car nombre d'entreprises ne remplacent pas forcément les départs, elles préfèrent créer des postes sur des secteurs plus innovants. Les métiers ont des durées de vie de plus en plus courtes.

Comment rester dans la course ?

Les formations initiales ne peuvent pas suivre l'évolution rapide des technologies. Il faut donc se former en continu. De son côté, l'entreprise a intérêt à investir de plus en plus dans la R&D, les systèmes d'information et la matière grise en général.

Cela aura-t-il des répercussions sur le plan humain dans les entreprises ?

Bien sûr. Les contacts internes se feront par domaines de spécialités, sous la forme de réseaux horizontaux autonomes et non plus verticalement, au sein de sa hiérarchie. Ceci aura pour effet d'aplatir les organigrammes, et ce sera la fin des chefs intermédiaires... puisque dans l'entreprise comme à l'extérieur, la compétition se fera davantage sur le savoir que sur le pouvoir.



Claude Koenig : Argos Conseil
36 rue Paul Cézanne - Le Trident
Tél. 03 89 60 18 80
contact@argos-conseil.fr
www.argos-conseil.fr

Suite page 1

II. Optimal RH : rester proche et réactif



Odile Hopp a créé Optimal RH voici un an et demi, soit... quelques mois avant la crise que l'on sait. Sa petite structure de trois personnes travaille pourtant bien, même si le métier est plus dur qu'avant.

"Le plus dur aujourd'hui, c'est de faire face à des délais de paiement très longs, avec des banques parfois peu souples. A part cela, le cabinet travaille et se porte plutôt bien, mais il a été freiné dans son élan !", indique Odile Hopp qui après une dizaine d'années en cabinet a ouvert sa propre structure début 2008. "Nous avons la chance d'avoir parmi nos clients de grandes entreprises, chez qui des recrutements ont lieu régulièrement, ne serait-ce que pour compenser les départs." Par ailleurs, certaines entreprises parmi ses clients connaissent la croissance malgré le contexte, comme tel bureau d'études ou entreprise innovante.

Proximité, réactivité

Des entreprises comme Knauf ou le Syndicat des Eaux et de l'Assainissement à Strasbourg font confiance à la jeune structure. "Nous sommes en train d'effectuer au bout de nos 18 premiers mois d'activité une enquête de satisfaction auprès de 50 clients et d'une centaine de candidats. Et il ressort déjà que nos clients

apprécient notre réactivité et la qualité de notre écoute." Optimal RH se heurte aux mêmes défis que ses concurrents : il faut trouver des profils techniques pointus, ainsi que des commerciaux. "Tout le monde recherche le même type de candidats : des cadres expérimentés, souvent dans un domaine de haute technicité. Les jeunes sortant de l'école, les non-cadres et les personnes au chômage sont moins prisés, alors qu'il y a de bons potentiels dans ces catégories aussi. Car les licenciements concernent tous les profils y compris des personnes de valeur..." explique Odile Hopp.

Optimal RH apporte un soin particulier au contact avec le candidat et a développé une "éthique client", avec un compte-rendu hebdomadaire sur un recrutement en cours, et la recherche qui se poursuit jusqu'à l'atteinte de l'objectif. "Aujourd'hui, il faut déployer deux fois plus d'énergie et de temps qu'il y a trois ans pour trouver le bon profil au bon poste. Ce qui suppose une meilleure qualité de relation à la fois avec le client, et avec le candidat" - affirme-t-elle.

Odile Hopp : Optimal RH
65 rue Jean Monnet
Parc des Collines
Tél. 03 89 31 90 60
o.hopp@optimal-rh.fr, www.optimal-rh.fr

III. Proréseau : les modèles sont à repenser

Marc Sarwatka, directeur du cabinet de 12 personnes sis à Mulhouse, Strasbourg et Paris mesure les changements en cours, et estime qu'ils vont obliger les recruteurs à modifier leur manière de travailler.

"Aujourd'hui, on fonctionne encore beaucoup sur des schémas routiniers. On veut telle personne, avec tel profil, pour tel poste... et les entreprises, qui ont le choix aujourd'hui, ne veulent pas prendre de risques et élèvent le niveau d'exigence. D'un autre côté, les candidats en poste sont frileux et ne bougent que si la proposition est vraiment satisfaisante sur tous les plans". C'est dire la tension qui règne dans le secteur des postes à responsabilités... Et ce à l'avantage des entreprises qui recrutent : en prenant leur temps, elles finissent par trouver le candidat idéal : "Un recrutement qui prenait un mois, peut durer trois mois aujourd'hui. Or il y a sur le marché beaucoup de gens de valeur dont les diplômes ne sont pas totalement conformes à la demande, mais qui ont une personnalité qui peut faire avancer l'entreprise. La capacité à prendre des risques et à innover sont des valeurs précieuses aujourd'hui."

La génération Y

"Ce qui obligera les entreprises à s'adapter, en plus de la crise, c'est le phénomène générationnel qui concerne les



moins de 30 ans", affirme Marc Sarwatka. Les nouvelles technologies dans la peau, pas vraiment de sens de la hiérarchie et des exigences de confort élevées : cette génération bien identifiée, et dont les tendances sont déjà perceptibles chez les 30-35 ans, ne se laisse pas aisément formater. De nombreuses études font état de cette génération montante qui a vécu la précarité de ses parents, ainsi que les bons (et mauvais) côtés des 35 heures. "Nous vivons une mutation profonde de l'emploi en France, et ce sera à l'entreprise de s'adapter. Notamment en intégrant le projet de vie du candidat dans ses recrutements, en respectant le rythme des mères de famille ou en rendant le travail plus flexible,

notamment avec le télé-travail. Nous sommes vraiment à un carrefour ; la course aux excès dans tous les domaines a montré ses limites et un nouveau modèle se dessine", conclut Marc Sarwatka.

Marc Sarwatka : Proréseau
21 rue Victor Schoelcher - Parc des Collines
Tél. 03 89 33 28 80
marc@proreseau.fr
www.proreseau.fr
(actualités et newsletter sur les tendances du métier)

Un secteur qui marche : l'énergie



Trois de nos interlocuteurs l'ont évoqué spontanément : le secteur qui recrute et reste actif en France malgré le contexte, c'est bien celui de l'énergie. Notre pays connaît une renommée internationale dans ce secteur grâce à de grands groupes industriels. Il n'y a qu'à voir le succès de l'emprunt public d'EDF dont le potentiel de croissance est énorme, vu les enjeux environnementaux. Ajoutons-y les secteurs liés : l'industrie d'élaboration et de transformation des matières nucléaires, le secteur de l'eau, la production et la distribution de combustibles gazeux et, enfin, la production et la distribution de chaleur. Avec beaucoup de potentiel dans les énergies nouvelles : l'éolien, le solaire... La proportion de cadres de ce secteur est très élevée. Des profils techniques pointus sont demandés, car la prime ira aux entreprises qui proposeront les meilleures solutions aux problématiques énergétiques.



26 rue Victor Schoelcher
Parc des collines
Mulhouse
Tél. 03 89 44 90 10

www.autourducorail.net
blog.autourducorail.net



- Conseil
- Création
- Veille, étude des tendances et tests de campagne
- Streetmarketing, événementiel, stand et 3D
- Solutions web
- Fourniture et réalisations

Tu dois devenir celui que tu es

avec optimal RH

Optimisez vos recrutements

65 rue Jean Monnet - 68200 Mulhouse
Tél: +33 (0)3 89 31 90 60 • Fax: +33 (0)3 89 42 91 44
www.optimal-rh.fr • recrutement@optimal-rh.fr

Serious people de 800 € • 5ème 49 000 014 • Code APE 7410 • Domiciliation bancaire - Société Générale Mulhouse Europe • R# 30803 03442 0003117946 35

“Le Périscopie a vu”

Ecole des Managers : quelques places disponibles



Yves Mentzer

Cette formation approfondie et appliquée ouvre sa 5^{ème} promotion, qui démarre ses travaux en septembre. Une chance unique de bien peaufiner sa stratégie sur tous les plans avant de prendre les rênes de l'entreprise.

Enfant ou neveu de chef d'entreprise, salarié destiné à prendre la succession de son patron, ils ont 56 jours sur 16 mois pour se préparer à la reprise de l'entreprise où ils travailleront : l'occasion unique de sortir le nez du guidon pour se poser les bonnes questions sur le devenir de leur entreprise... et y répondre.

Cette formation au long cours a pour but dans sa phase 1 de perfectionner les connaissances des participants en gestion, management ou marketing. Yves Mentzer, Directeur des centres de formation de la CCI, ajoute *“Mais le plus important, c'est ce qui suit : la phase 2 aboutit à un auto-diagnostic de son entreprise, et la phase 3, sur 20 jours, est un chantier d'application qui définit la stratégie réelle de développement de l'entreprise.”*

Des échanges fructueux et un diplôme BAC +4

Coachés par des spécialistes, les futurs repreneurs - en général au nombre de 12 par promo - ont tous les mêmes problématiques, quel que soit leur secteur d'activité. La 4^{ème} promotion comprenait aussi bien un tripié, qu'un installateur de vérandas, une entreprise de rénovation de combles, une menuiserie, un autocariste ou un prestataire informatique. *“L'important, c'est aussi le regard que chacun pose sur l'autre. Les échanges dans le groupe sont très productifs et débouchent souvent sur des solutions optimisées”*. Et il n'est pas rare que les participants nouent de vrais liens d'amitié. *“La seconde promo se réunit encore tous les mois, ils ont à la fois des échanges professionnels et personnels enrichissants”*, conclut Yves Mentzer.

Une promotion démarre chaque année en septembre et se déroule sur 16 mois, et son coût est de 12.400 euros pour 56 journées. Quelques places sont encore ouvertes. Important : la formation vient d'être reconnue niveau II (BAC + 4) par le Répertoire National des Certifications Professionnelles, sous l'intitulé *“Chef d'entreprise développeur de PME”*.

Yves Mentzer : Ecole des Managers
15 rue des Frères Lumière
Tél. 03 89 33 35 45
edm-alsace@newel.net

Le GRE étudie les mécanismes d'émission et de réduction de polluants

Le laboratoire de recherche *“Gestion des Risques et Environnement”* situé au Technopole étudie les mécanismes de contrôle des émissions de polluants associés aux processus de combustion et d'incinération. Ses partenaires industriels sont les géants de l'industrie automobile ou de l'énergie.

Le laboratoire GRE, qui dépend de l'Université de Haute-Alsace, dispose au Technopole de plusieurs salles d'expérimentation pour l'analyse des polluants. Dans l'une d'elles, un enseignant-chercheur et une doctorante en chimie expliquent leur travail : *“Nous mesurons grâce à un dispositif simulant les gaz en sortie de chambres de combustion, le traitement des émissions de polluants à travers un filtre catalytique, pour en évaluer l'efficacité. L'objectif est de déterminer comment diminuer la quantité de polluants émis dans l'atmosphère par les véhicules terrestres. D'une part, en optimisant la combustion, d'autre part en améliorant le post-traitement grâce aux filtres à particules par exemple”*. Les polluants étudiés sont le monoxyde d'azote, les hydrocarbures imbrûlés, les oxydes d'azote et les suies.

Des grandes entreprises associées aux programmes

Le Professeur Jean-François Brillhac, directeur de l'Unité de recherche, ajoute : *“Notre recherche ne s'arrête pas à des études expérimentales à l'échelle du laboratoire, mais s'étend à la modélisation des processus, pour extrapoler les résultats obtenus à l'échelle du laboratoire à des systèmes industriels”*. Grâce à ces travaux, les résultats ont une portée opérationnelle. C'est pourquoi de grandes sociétés comme EDF, Tredi, Total, Alstom ou Daimler soutiennent des programmes de recherche du

Laboratoire GRE, souvent confidentiels, pour être à la pointe de la technologie et donc en avance sur la concurrence.

Aujourd'hui le laboratoire a ajouté à sa palette de mesures l'analyse des polluants émanant des inserts de cheminée, de plus en plus présents dans les logements des particuliers, qui sont sources de pollution de particules ultrafines. Ces travaux sont menés avec des partenaires industriels locaux comme Fondis. Il travaille également sur les pollutions imputables à l'incinération de déchets industriels et sur le développement de procédés pour la capture de CO₂.

Ses missions sont donc directement liées au développement durable et à la nécessaire réduction de nos émissions de CO₂.



Jean-François Brillhac et deux doctorantes, chercheuses au Laboratoire GRE

Laboratoire GRE :
12 enseignants-chercheurs et 6 doctorants sur un total de 25 personnes en tout avec les personnels administratif et technique. Il dispose de nombreux équipements financés en grande partie par les collectivités locales.

Laboratoire GRE
25 rue de Chemnitz
Tél. 03 89 32 76 55
www.gre.uha.fr

Dallamano fait son show

Dans son show-room de 200 m², le promoteur et constructeur Dallamano propose une palette de produits de second œuvre et de décoration. L'objectif est de concevoir pour le client un logement personnalisé jusqu'au dernier détail.



Marie Dallamano

“Aujourd'hui, il faut faciliter la construction au client et nous sommes là pour proposer la palette de prestations qui accompagne l'agencement intérieur, pour un décor sur mesure. Le client n'a pas à courir chez plusieurs prestataires, et il bénéficie de nos conseils”, explique Marie Dallamano, directrice commerciale. Carrelages, parquets, fenêtres, salles de bains complètes (et bientôt les cuisines) sont proposés aux clients pour qu'ils puissent entrer dans un logement bien fini. Le show-room a aussi un objectif de transparence, puisqu'il présente les matériaux employés pour la construction (brique Monomur Wienerberger, charpente, tuiles, etc.), le tout dans un environnement haut de gamme.

Une gamme pré-sélectionnée

“La pose des produits présentés dans le show-room est incluse dans le prix du logement. Nous proposons aussi des prestations plus haut de gamme en sus du budget si le client le souhaite”. A la base : un travail de sélection de fournisseurs de qualité pouvant être inclus dans les budgets d'acquisition. Et un suivi attentif des travaux jusqu'à la remise des clés. *“Avec ce show-room, nous mettons le client en confiance”*, conclut Marie Dallamano qui estime que l'avenir de la construction passera par le *“prêt à habiter”*. Le show-room poursuit donc en permanence le développement de sa gamme de produits et de services, notamment dans le domaine des équipements utilisant les énergies renouvelables (panneaux solaires, pompes à chaleur, chaudières à condensation, etc.).

Show-room Dallamano
51 rue Jacques Mugnier
Parc des Collines
Tél : 03 89 06 18 88

www.dallamano-construction.fr

Ouvert du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 13h30 à 18h30 et le samedi sur RDV

“Bienvenue à l'Ouest”

La rédactrice du Périscopie s'installe au Parc des Collines



Béatrice Fauroux - presse d'entreprise, relations presse, rédaction de tous supports de communication, études, rapports et formations - est installée depuis le 1er juillet au 37, rue Jean Monnet, au 1er étage du bâtiment Dycal.

Béatrice Fauroux
mob. 06 03 20 64 76
www.beatricefauroux.com

Une boulangerie au cœur du Parc, fin septembre



Le Boulangerie Wilson construit un bâtiment de 800 m² rue Jean Monnet. Le RDC comprendra une boulangerie traditionnelle ouverte au public avec son unité de fabrication. Et au 1^{er} étage, une salle de réunion et de formation ainsi que l'administration.

Patrick Riclin
Tél. 03 89 25 55 62

TYR à la SIAM au 1^{er} septembre

La marque leader sur le marché américain de l'équipement des nageurs de compétition y ouvre une plateforme de distribution pour l'Europe sur 1200 m². Ceci grâce à Franck Horter, Directeur Europe de TYR (et frère de Lionel), qui établit dans sa ville d'origine cette Eurl de 50.000 euros qui compte 15 personnes.

Franck Horter
Tél. 03 90 29 20 75
www.tyr-shop.fr



Le Périscopie recrute à partir du 1^{er} septembre

Un chef de publicité junior ou senior

pour accompagner le développement du Journal

Cette proposition s'adresse à une personne autonome, disposant de quelques années d'expérience du contact avec les entreprises et si possible de la vente d'espaces publicitaires. Dynamisme, excellente présentation et bon niveau d'expression sont nécessaires pour remplir les conditions de ce poste.

Travail à temps partiel environ 3 jours par semaine, toute l'année, selon l'expérience du candidat.

CV avec photo et lettre manuscrite à adresser à :
Dominique Meunier, ECA Edition, 3 rue du Panorama, 68120 Pfastatt



Pour parler sans frontières

Pour en savoir plus...
Tél. 03 89 33 35 28
web : integra-langues.com

PROFITEZ DE LA PERIODE ESTIVALE

- Apprenez une nouvelle langue ou perfectionnez-vous !

En cours particulier à la carte ou en groupe, 20 heures par semaine



- Et pour vos enfants : Sports et langues

Du 24 au 28 août : anglais et allemand, le matin - découverte sports, l'après-midi en partenariat avec DECATHLON, le Club la Forme.

Viadeo : un service spécifique pour les petites structures

Qu'on soit pour ou contre les réseaux sociaux, ils existent, génèrent de la communication et du business et il se peut qu'un jour, on s'y lance. Mais pour cela il faut une stratégie, et des outils pertinents. En voici un, adapté aux entrepreneurs en solo et mis en place depuis juin : Viadeo pour professionnels en freelance et entrepreneurs.

Contrairement aux cadres ou dirigeants des grandes entreprises, qui forment la majorité des utilisateurs de Viadeo, les 235.000 professionnels en solo sur Viadeo n'ont pas toujours les moyens – en temps ou en budget – d'une bonne visibilité sur ce réseau.

Pour aider les indépendants et les entrepreneurs à mettre plus de chances de leur côté, Viadeo met aujourd'hui à leur disposition un nouveau service dédié. En y souscrivant, ils augmentent leur visibilité : par exemple, leur profil s'affiche en tête des résultats lorsqu'un membre qui recherche des compétences spécifiques utilise le moteur de recherche Viadeo. Est lancé également, un nouveau

moteur spécifique pour la recherche de talents en free lance.

Les freelances et les entrepreneurs peuvent également, dans un cadre réservé à cet effet, enrichir leur profil Viadeo en mettant en avant leurs compétences, indiquer leurs tarifs, noter leur mobilité et lister leurs références.

Pour accéder au service, l'indépendant détermine le budget mensuel qu'il souhaite allouer, correspondant à un nombre de visites sur son profil (coût au clic), un peu sur le modèle des Google Adwords. S'il n'atteint pas ce montant, il ne paiera que le nombre de visites effectives. Il peut ainsi ajuster son budget en fonction de ses besoins, au mois le mois.

Mais attention, ici, comme sur tous les réseaux sociaux, c'est l'auberge espagnole : le réseau n'est qu'un facilitateur de contacts, les retours dépendront essentiellement des contenus que l'utilisateur y mettra et la pertinence des relations entretenues avec son réseau et ses hubs.

A propos de Viadeo / www.viadeo.com

Créée en juin 2004, Viadeo s'est imposée comme la principale plateforme française "pro". Avec près de 7 millions de membres et un tiers d'utilisateurs actifs, Viadeo s'adresse avant tout aux professionnels qui souhaitent développer un réseau français, et travaille sur plusieurs autres pays sous d'autres noms. Son principal concurrent est LinkedIn, au départ en langue anglaise, et désormais en français.

Ses ressources proviennent à 50% des abonnements Premium, à 30% des recruteurs et à 20% de la publicité. 40% des utilisateurs sont des femmes, ce qui est largement supérieur aux réseaux "physiques". L'âge médian des utilisateurs est de 33 ans.

Pour en savoir plus : www.placedesreseaux.com, webzine pour améliorer la démarche réseau des entrepreneurs.



Pierre-Philippe Chaigneau, du service marketing de Viadeo, est intervenu lors d'un séminaire Cogifactory le 28 mai dernier.

Le Green IT, c'est pour aujourd'hui ou pour demain ?



Catherine Ledig (ADEC) et Patricia Esnault (Sigma Consulting)

Lors des RDV d'affaires Rhénatic du 11 juin dernier, une conférence faisait le point sur le "Green IT". Le Green IT, c'est "l'informatique verte" et, par extension, l'amélioration de l'empreinte écologique de l'entreprise par les TIC, grâce auxquelles on peut dématérialiser une partie de l'activité de l'entreprise.

"Green IT" est devenu un terme fourre-tout de l'entreprise écolo, qui recouvre plusieurs notions : l'éco-conception des produits et services (de la conception au déchet ultime), les data-centers économes en énergie, la gestion des déchets (chaque Français produit 15 kgs de déchets électroniques par an !) ou encore le respect de la santé (ondes électro-magnétiques, toxicité des produits et composants). Lors de la conférence donnée par Catherine Ledig (ADEC) et Patricia Esnault (Sigma Consulting) à la journée Rhénatic, l'idée était de présenter le secteur GreenIT comme une "démarche développement durable" initiée par les (ou grâce aux) TIC.

Dématérialiser les échanges

Le rôle des TIC est fondamental pour dématérialiser les échanges. Le télé-travail, très peu pratiqué en France (7% de télé-travailleurs), est une première réponse car il réduit les transports. De même pour les visio-conférences, qui évitent d'aller à Paris pour 2 ou 3 heures de réunion ! Autres pistes : l'intelligence logicielle qui peut concevoir des substituts au prototypage matériel. L'information (textes, photos, vidéos) se stocke et se transmet idéalement sur des supports informatiques. Dans les services "achats", il est de plus en plus fréquent de passer ses commandes sur des places de marché sur le net (avec suivi de com-

mande). Quant aux collectivités, elles publient de plus en plus d'appels d'offres dématérialisés : finies les impressions de documents. Dans le même ordre d'idées, l'e-administration, l'e-commerce et l'e-learning réduisent l'utilisation des ressources naturelles.

Gestion virtuelle des énergies et des déchets

Même si on n'est pas dans les cas de figure pré-cités, on peut au moins agir sur les énergies (eau, électricité, gaz, etc.), en suivant leur consommation sur une interface web grâce à des compteurs intelligents. Enfin, éteindre ses lumières et ses ordinateurs quand ils ne servent pas est élémentaire. Concernant les déchets, il est possible aujourd'hui de suivre et de gérer les déchets de son entreprise grâce à une interface web (voir le Périscope N°1, article Klikéco), y compris pour la partie administrative.

La méthode

Quel que soit le projet Green IT retenu, il faut définir précisément sur quels indicateurs agir, nommer un chef de projet, communiquer en interne et en externe, mesurer les performances... et surtout bien faire le rapport entre investissement (nouveaux systèmes d'informations,...) et le rendement attendu. Aujourd'hui, il semble que les PME se contentent d'un diagnostic pour savoir où elles en sont... et souvent en restent là. En effet, on manque de recul – et donc d'un cadre de référence – pour savoir comment calibrer un éventuel investissement.

Le Green IT, en théorie c'est pour aujourd'hui mais, en pratique, plutôt sur des projets bien ciblés... ou pour demain.

Contacts Rhénatic :

- DOTGREEN accompagne et conseille les entreprises dans la réalisation et la mise en œuvre d'une politique Green IT au sein des entreprises, contact : Adrien Porcheron, www.dotgreen.fr

- Même type d'activité pour Patricia Esnault, Sigma Consulting, www.sigmaconsulting.eu

- KIWI Backup est un spécialiste de la sauvegarde en ligne, contact Carole Marchal, www.kiwi-backup.com

Kimoce ou le SAV optimisé

La ville de Mulhouse a choisi Kimoce pour rendre plus efficace sa relation avec le citoyen. Car une demande traitée efficacement rend un citoyen satisfait et donne une bonne image de la ville... A la base : des outils conçus par Kimoce, qui trouvent leur application partout où des services-clients doivent être optimisés.

La problématique pour Mulhouse était claire : les habitants de 16 quartiers totalisant 116.000 habitants doivent trouver une réponse et un traitement rapide et adapté à leur question, quelle qu'elle soit. La "relation citoyen" est en effet au cœur de la préoccupation des villes, redevables d'un service de qualité à leurs habitants. "Notre service consiste à apporter un suivi complet de la demande de l'habitant jusqu'au traitement de l'intervention éventuelle. Et cela grâce à nos logiciels totalement adaptés à la gestion des demandes citoyens", explique Luc Haberkorn, responsable marketing chez Kimoce. Arbre tombé sur la chaussée, déjections canines, lampadaire qui ne fonctionne pas et réclamations diverses : la hotline d'"Allô Mairie" transmet immédiatement la demande au technicien ad hoc, "géolocalisé" près du lieu de l'incident, et qui intervient au plus vite. Le citoyen quant à lui est informé des suites de sa démarche, par téléphone, sms ou e-mail. "Le logiciel mémorise toutes les étapes de l'intervention, saisies sur ordinateur, ce qui permet d'établir à la demande des statistiques mesurant la performance du service rendu", ajoute Luc Haberkorn.

Du SAV à la relation-citoyen

La gestion de la relation-citoyen est issue du savoir-faire de Kimoce, capitalisé depuis plus de 18 ans dans le domaine du service-clients. Dans un contexte de service après-vente, le système conçu aura pour effet de réduire le temps d'attente pour une intervention, et d'optimiser les tournées de techniciens de maintenance, notamment grâce à leur géolocalisation. "Tous nos outils sont paramétrés pour rendre les ressources humaines d'une entreprise plus efficaces, et non pas pour les remplacer. Nos logiciels sont rentabilisés en moyenne en moins de 24 mois, grâce au temps

et à l'argent gagnés par une meilleure qualité de service". Ainsi les brasseries Kronenbourg ont fait appel à Kimoce pour assurer la maintenance des tireuses à bières de ses 19.000 points de vente. Les interventions de 1.000 techniciens de Tokheim (pompes à essences) ou encore le SAV du chauffagiste DeDietrich Thermique sont également gérés par des outils Kimoce. "Notre savoir-faire repose sur la gestion optimisée de la mobilité des outils SAV pour l'utilisateur, le client ou le citoyen", conclut Luc Haberkorn.



Patrick Hett : Dirigeant de Kimoce
Luc Haberkorn anime un hub riche en informations sur Viadeo
26 rue Victor Schoelcher
Parc des Collines
Tél. 03 89 43 88 00
lhaberkorn@kimoce.com
www.kimoce.com

Page réalisée en partenariat avec



Pôle de compétences TIC Grand EST

Le Quartier des Entrepreneurs à la Mer Rouge

“La Fabrique” à la Mer Rouge est le 9^{ème} “hôtel d’entreprises avec services” qui sera ouvert par la société SOGEQUARE à la fin de l’année. Un concept de location de bureaux de petites surfaces, qui s’accompagne de services mutualisés utiles aux occupants... et qui créent du lien.

Le créneau de Sogequare, c’est tout d’abord le Grand Est, avec des villes délaissées par les grands acteurs de l’hôtellerie d’entreprise. “Nous nous intéressons aux villes où ne vont pas les grandes entreprises du secteur, qui préfèrent s’installer dans des secteurs à fort potentiel, comme Lille, Lyon, Marseille, Bordeaux... et notre offre s’adresse prioritairement à des entreprises qui recherchent de petites surfaces de bureaux, quitte à s’agrandir par la suite”, explique Dominique Sacco, directeur. Le Quartier des Entrepreneurs accueille principalement des petites structures, entrepreneurs individuels, professions libérales, free lance ou entreprises qui sortent de pépinières. D’où une bonne collaboration avec le Technopole, qui a encouragé ce projet.

Small is beautiful

Les trois créateurs de Sogequare ont créé leur société en 2000, en unissant des compétences complémentaires : l’un était conseiller auprès des collectivités, le second professionnel dans l’immobilier et le troisième avait l’expérience du service aux entreprises et en gestion. Depuis, la petite entreprise a fait du chemin, puisqu’elle gère 8 Quartiers (bientôt 9 avec Mulhouse) et a créé 8 emplois : les assistantes de chaque quartier (voir encadré). Ces Quartiers sont à Bar-le-Duc ou Nancy ; le site de Pulversheim (3400 m² de bâtiments industriels et 600 m² de tertiaire) a été le second à ouvrir en 2001. Un Quartier de 1500m² a été ouvert à Metz en mai, et La Fabrique ouvrira fin de cette année. L’entreprise réalisait en 2008 un CA HT de 1 million d’euros.

Des services communs

La Fabrique est composée de trois plateaux de 300 m², pour une trentaine de bureaux de 15 à 45 m² environ. C’est la SERM qui rénove ce bâtiment, dans le cadre du budget convenu avec Sogequare. Chaque locataire bénéficie de l’usage de sanitaires communs, d’une grande cuisine meublée et équipée, ainsi que d’une salle de réunion.

Le plus important, ce sont les services : “Nous mutualisons plusieurs services qui évitent des frais pour chaque entreprise. L’assistante, le standard téléphonique, la reprographie (numérique), le wifi... sont partagés et un compteur individualise tous les frais.” Idem pour le fonctionnement du bâtiment, géré par l’assistante. “Mais les services communs n’ont pas qu’un objectif pratique, ils sont aussi là pour créer du lien et une convivialité que nous observons sur nos autres sites”. Ainsi, à Pulversheim, les locataires ont organisé un barbecue récemment. “On vient pour un espace physique, et on reste pour les services et la convivialité car une vraie vie de quartier se crée”, conclut Sylvain Baudoin, associé de Sogequare.



Dominique Sacco et Sylvain Baudoin



Dominique Sacco : SOGEQUARE
Quartier des Entrepreneurs
Parc de la Mer Rouge
N° indigo 0820 22 40 60
mulhouse@quartier-des-entrepreneurs.com
www.quartier-des-entrepreneurs.com

Exemple de budget

Pour un bureau de 30 m², le loyer est de 135 € HT par m² et par an, et 35 € HT pour les charges. Soit pour 30 m² un total de 5100 € HT/an. A deux, cela ferait 212,50 € HT par mois pour chacun, incluant le loyer, les espaces communs, les services et l’électricité pour le chauffage et la climatisation.

Le rôle central de l’assistante

Polyvalente, l’assistante joue un rôle de premier ordre dans la réussite de la formule. Formée à l’esprit “maison”, l’assistante est tout d’abord une personne expérimentée et polyvalente. Préposée à l’administration (courrier, téléphone, planning de la salle de réunion, etc.), elle peut aussi proposer des prestations individualisées. Point de contact pour l’interne, elle assure aussi les relations avec l’extérieur (visites de locaux, devis, alerte en cas de panne informatique, etc.). Une assistante sera recrutée pour Mulhouse à partir de septembre.

dallamano groupe

Résidence “LE CHATEAU” Landser

Habiter ou investir dans un cadre idéal

- Située dans un espace privilégiant la douceur de vivre
- Appartements du 3 au 4 pièces avec grande terrasse, larges baies vitrées, chauffage individuel gaz
- Garages et parkings privatifs

Livraison début 2010

51 rue Jacques Mugnier - Parc des Collines - Mulhouse
Tél. 03 89 06 18 88 - www.dallamano-construction.fr

GIFOP CAHR Formation

POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ

Les Essentiels de la Gestion Financière

- Pratique de la Gestion Financière 6 x 2 jours
- Techniques Comptables 4 x 2 jours
- Finances pour non Financiers 2 x 2 jours
- Contrôle de Gestion PME-PMI 6 x 1 jour
- Fiscalité des Entreprises 2 x 1 jour
- Credit Management 2 x 1 jour
- Recouvrement de Créances 2 x 1 jour
- Négocier avec son Banquier 1 x 1 jour
- Gestion Budgétaire et Analytique 2 x 2 jours
- Gestion de Trésorerie 2 x 1 jour
- Gestion et Pratique de la Paie 2 + 3 x 1 jour
- Comptabilité des Charges de Personnel 1 x 2 jours
- Déclaration Sociale 1 jour

GIFOP/CAHR FORMATION ■ MULHOUSE
Tél. : 03 89 33 35 35 ■ 03 89 33 35 45
www.gifop.fr ■ www.cahr-formation.com

Votre partenaire formation

CCI SUD ALPES MULHOUSE

LIQUIDATION AVANT DÉMÉNAGEMENT*

de **-30%** à **-50%**

BATH ROOM

créa & bains

ZC rue Jean Monnet - MORSCHWILLER-LE-BAS - Tél. 03 89 60 44 17

*Sur articles signalés en magasin. Récolpissé du 10/06 N°

EXCLUSIVITE MAKTRADE !

Votre Nouvel outil de Communication
Pour vos foires, salons ou cadeaux clients
Un logiciel de Jeu Personnalisé !
Au choix : Sudoku, Cycleman, Carré Rouge
Votre logo et coordonnées sur fond d’écran, étiquette et pochette CD !
Vos clients ne verront que VOUS !

A découvrir sur www.maktrade.fr
ou au **03 89 60 84 31**
MAKTRADE Pour Etre Vu Et Reconnu !

MaKTrade • Melpark 40
40 rue Jean Monnet • Bât.5 • 68200 Mulhouse • Tél : 03 89 60 84 31



“Ils l'ont fait !”

Trident : une Résidence Service Seniors pour 2011

Le chantier de la troisième partie du Trident doit démarrer fin d'année pour une ouverture mi-2011. Pas moins de 80 logements seront proposés aux seniors, ainsi qu'une palette de services. Un produit innovant, pour un placement intéressant.

Claude Kesser, à l'origine du projet, affirme : “La Résidence Service pour les seniors, avant d'être un bon placement, propose avant tout un environnement de qualité”. En effet, les 80 logements (huit studios, huit 3 pièces et soixante-quatre 2 pièces) qui seront loués à des personnes âgées d'environ 75 à 85 ans seront assortis de nombreux services. Ainsi, 700 m² seront consacrés aux espaces communs : salles de jeu, de cinéma, de sport et de loisirs créatifs, restaurants et conciergerie. “L'idée est de proposer un environnement social et des activités en plus du logement. De plus, le voisinage du Trident, avec la zone commerciale, est animé. Les accès sont faciles, le logement est sécurisé, tout est fait pour assurer une vie agréable aux résidents dans un cadre convivial”.

Un investissement intéressant

L'investisseur peut avoir plusieurs objectifs : investir pour ses parents, louer le bien à d'autres personnes en profitant de la Loi Scellier ou acheter pour lui-même. Par ailleurs, il peut également faire un investissement en LMNP (loueur en meublé non professionnel). De ce fait, il pourra récupérer la TVA et profiter en plus de l'amendement Bouvard qui lui fera bénéficier d'un crédit d'impôt. Celui-ci représente 25 % du prix de revient, réparti sur 9 ans. Enfin, le propriétaire perçoit un loyer également garanti pendant 9 ans. Compte tenu de tous ces avantages, l'effort financier mensuel peut dans ces conditions être inférieur à 100 € durant les 9 premières années.



Pour en savoir plus, notamment sur les conditions de prix et de loyers, contacter :
C3A, Claude Kesser
Le Trident
Tél. 03 89 33 57 58

Gekobike, une affaire qui roule



Camille Lepley avec le VTT de descente Devinci “Wilson”
Matthieu Hensing et le Cannondale synapse, élu Vélo de route de l'Année

Les deux dirigeants de Gekobike affichent le sourire : leur activité est en croissance de 30% par rapport à l'an dernier, il ont agrandi le magasin et embauché un mécanicien. Belle année pour deux passionnés de vélo qui ne connaissent pas la crise.

Ils n'ont pas attendu le slogan présidentiel pour travailler plus : Camille Lepley et Matthieu Hensing passent 50, voire 60 heures par semaine dans leur magasin, qu'il gèrent depuis début 2007 lorsqu'ils ont repris l'entreprise de Didenheim. Sur 200 m²,

ils proposent une gamme étendue de VTT et vélos de route, du vélo de ville à 300 euros au vélo de compétiteur à plus de 6.000 euros. Et ce, sans se disperser : “Nous privilégions des marques moyen-haut de gamme et avons la confiance de fournisseurs comme le généraliste Giant, et surtout Cannondale, une des plus belles références du vélo”, explique Matthieu Hensing.

En outre, deux activités sont en forte croissance : l'atelier qui tourne à plein régime, à tel point que les deux associés ont recruté un mécanicien. Et le textile

a fait l'objet d'une extension du magasin de 60 m² en avril, pour mettre en valeur ce rayon particulier qui propose des vêtements techniques ainsi que du sportswear adaptés à la pratique du vélo.

Immersion dans le milieu

À la base de cette réussite, Camille évoque le changement d'enseigne d'un point de vente de la couronne mulhousienne, qui a eu pour effet de reporter une clientèle sportive chez Gekobike. Il faut aussi mentionner la passion de longue date des deux associés pour le vélo. Camille est champion d'Alsace de descente en VTT chez les Masters et les deux associés pratiquent avec assiduité le vélo ainsi que le triathlon le dimanche. Gekobike est sponsor d'une dizaine d'équipes de cyclistes et anime son propre Team, composé de cyclistes de haut niveau. “Cette pratique nous donne forcément une crédibilité, puisque nous sommes pointus dans le choix et le réglage de nos vélos ; et puis nous sommes connus dans ce milieu”, explique Camille, qui évoque aussi la crise, qui joue en faveur de la pratique amateur. “Comme les gens hésitent à faire de gros investissements et partent moins en vacances, ils se tournent davantage vers le loisir de proximité auquel ils consacrent plus de temps, et plus de budget”. En 2008, Gekobike a réalisé 700 k€ de chiffre d'affaires TTC.

Gekobike
zone de Didenheim
Tél. 03 89 06 06 06
camille@gekobike.com
www.gekobike.com

Un Pôle de compétences BBC à Mulhouse

Lors de la manifestation des 20 ans du Technopole, son directeur général Bernard Kuhn a rappelé l'existence depuis avril d'un Pôle BBC mulhousien, réseau de professionnels chargés d'encourager la construction ou la rénovation en basse consommation, ainsi que la formation dans ces domaines.

Les membres du Pôle BBC sont issus de milieux professionnels complémentaires. Entrepreneurs du bâtiment, promoteurs, architectes, aménageurs, fournisseurs de matériaux et d'énergie, bailleurs sociaux collaborent avec tous les institutionnels concernés : la Région Alsace, la CAMSA, L'ALME, la Maison de l'Emploi, la Chambre des Métiers d'Alsace ainsi que les fédérations professionnelles, comme la Capeb ou la FFB. Ensemble ils défendent la cause de la BBC, avec en toile de fond les objectifs dessinés par Le Grenelle au plan national, ou encore le Plan Climat de la Région mulhousienne, où 50% des gaz à effet de serre sont émis par les logements et le tertiaire.

Susciter des chantiers-pilote

Les quelque 35 membres du Pôle BBC de Mulhouse ont déjà planché plusieurs fois en réunion, répartis en quatre groupes de compétences : la formation et l'emploi, les aides financières à la construction ou à la rénovation en basse consommation, les matériaux et systèmes constructifs et enfin les points-clés délicats de la mise en œuvre. “L'idée est de partager nos connaissances, car certains professionnels sont des précurseurs et ont des expériences à transmettre”.



Corinne Patuel et Bernard Kuhn

La basse consommation est une cause d'intérêt général qui se défendra mieux auprès des professionnels comme du grand public, s'il existe des exemples concrets, en l'occurrence des chantiers de référence. “Aujourd'hui nous avons quelques exemples dans notre secteur, comme le collectif de six logements à Zillisheim, les immeubles rénovés quartier Franklin ou encore une résidence à Bollwiller. Mais il faut d'autres chantiers-exemples”, indique Bernard Kuhn. Ces chantiers de démonstration pour les entreprises doivent être la preuve pour le grand public qu'on peut trouver des solutions BBC à coûts maîtrisés. Certains membres du Pôle étudieront donc des chantiers neufs, de leur conception à leur achèvement, et durant deux ans après l'achèvement des travaux. But : évaluer les solutions techniques destinées à réduire les dépenses d'énergie.

Beaucoup de passoires thermiques à Mulhouse

“À Mulhouse, en rénovation il reste beaucoup à faire ; pas moins des deux-tiers des 13.000 logements collectifs sociaux ont été construits dans les années 60-début 70”. Dans ces immeubles (et d'autres) d'avant le premier choc pétrolier, la consommation d'énergie pour le chauffage, l'eau chaude et la ventilation peut atteindre 400 kWh/m²/an – et représentera dans l'avenir un coût trop élevé pour le locataire. La basse consommation exige au maximum 65 kWh pour le neuf et 104 pour un logement rénové (dans notre région). “Les moyens d'y parvenir génèrent actuellement un surcoût que l'investisseur n'est pas toujours prêt à prendre en charge. Mais lorsque ces bâtiments seront plus répandus, ce surcoût n'existera plus”, conclut Bernard Kuhn.

Votre éditeur

eca
EDITION
PUBLICITE
CREATION
IMPRESSION

ANNUAIRES
JOURNAUX
PLAQUETTES
PROGRAMMES

pour administrations
collectivités
entreprises

ECA EDITION - 3, RUE DU PANORAMA • BP 66 • 68120 PFASTATT
TÉL. 03 89 57 11 57 • FAX 03 89 50 93 22 • E-mail : eca.edition@evhr.net

Quelques idées avant l'été

air à domicile
Sécuriser le maintien à domicile
Location, vente et réparation de matériel médical

Chez soi, on est bien
une équipe pluridisciplinaire de professionnels de la santé trouve la solution pour vous faciliter la vie et vous apporter le meilleur confort possible.

Fauteuil de détente, de confort ou de massage.
Assise et dossier mécanique ou électrique.
Fabrication française

zone commerciale de Morschwiller-le-Bas
à droite de Leroy Merlin Tél. : 03 89 44 05 66



Néoconfort, "rénovateur énergétique"



Benoît Penning-Reef (Responsable Qualité) et Eric Gelebart (Directeur)

Cette entreprise spécialiste depuis 2006 de la vente de pompes à chaleur et de panneaux solaires auprès des particuliers intègre depuis un an tous les métiers susceptibles de réduire la facture énergétique d'un logement à rénover. Et ce, à l'aide de formations permanentes, de certifications et d'une politique de qualité.

Néoconfort au départ installait des systèmes économes en énergie, mais depuis un an elle va plus loin. Son directeur Eric Gelebart explique : "Nous avons constaté qu'il fallait une réponse globale au besoin d'économie d'énergie. Nous commençons par mesurer précisément les déperditions énergétiques du logement à l'aide d'un logiciel pointu, sur place". Ce bilan thermique en direct permet de savoir où en est la maison et de proposer des systèmes complémentaires optimisés en vue d'économiser l'énergie : isolation, système de chauffage, fenêtres, ventilation... Or, appréhender la problématique énergétique globale est difficile pour la majorité des prestataires, par essence spécialisés.

Bientôt un chantier-pilote Néoconfort ?

Dans le cadre de l'accord d'EDF avec Energivie-Région Alsace, les rénovations thermiques de 50 maisons individuelles sont accompagnées techniquement et financièrement pour atteindre des objectifs de basse consommation. Partenaire d'EDF-Bleu Ciel, Néoconfort a répondu à l'appel à projets avec le dossier d'une maison Phénix de 1978 près de Mulhouse. Celle-ci est déjà isolée par l'extérieur et dans les rampants du toit, équipée d'une pompe à chaleur et d'un Kachelofen. Sa performance énergétique est de 110 kWh/m²/an (contre 250 en moyenne en France) et le coût du chauffage est de 360 euros par an. Peut-on faire encore mieux ? Eric Gelebart répond : "Oui, on peut arriver à environ 60 kWh, en proposant notamment un changement de fenêtres, l'isolation du comble au sol, une porte de garage isolée et la remise en état de la VMC." La performance serait alors proche de la basse consommation. Réponse de la Région Alsace prévue pour cet été.



Parole d'expert

Cabinet Schmeltz, une expertise internationale



Henri Schmeltz

Le cabinet d'experts-comptables Schmeltz & Associés, en plus de l'activité traditionnelle de conseil aux TPE et PME locales, possède un département international, spécialisé dans les relations avec les entreprises allemandes et suisses. Une expertise à la fois comptable, juridique et fiscale acquise voici 15 ans et constamment actualisée depuis.

"Nous avons développé ce département parce que je me suis intéressé très tôt à la question des échanges avec l'Allemagne dès la suppression des barrières douanières, en 1993. Je me suis formé aux nouvelles réglementations comptables, juridiques et fiscales, et suis intervenu lors de conférences en France, en Allemagne et en Suisse et c'est comme ça que les premiers contacts se sont noués". A la base, donc, un savoir technique et – c'est indispensable – une bonne maîtrise de la langue allemande, en particulier sur ces sujets spécialisés.

De l'Allemagne ou de la Suisse vers la France...

Le département international du cabinet Schmeltz accompagne l'installation d'entreprises allemandes ou suisses en France et règle les questions d'ordre juridique, fiscales et comptables. Elle élabore aussi les contrats de travail de Français recrutés par des sociétés allemandes. "Depuis 15 ans, nous observons un reflux des filiales allemandes, fermées ou transférées vers l'est

de l'Europe. Elles ont de plus en plus tendance à assurer leur développement dans notre pays grâce à des salariés français, notamment des commerciaux". Une aubaine pour les professionnels bilingues, évidemment.

... et réciproquement

Une filiale du Cabinet Schmeltz à Karlsruhe assure de son côté le conseil aux entreprises françaises qui ont des liens avec l'Allemagne. Les compétences des deux unités sont donc complémentaires, et permet une connaissance fine des règles de chacun. Car malgré les progrès de l'Europe, la complexité demeure.

L'uniformisation n'est pas pour demain

"En théorie nous devrions avoir à terme les mêmes taux de TVA, les mêmes impôts ou la même législation du travail en Europe. Il existe un droit européen auquel nous nous adaptons bien sûr mais, sur le terrain, de grandes différences subsistent. Au fond, les pays ne veulent pas qu'on touche à leur fiscalité, car cela impacte leurs recettes, et donc leur souveraineté". Une TVA à 25% au Danemark, à 19,6% en France, des impôts qui n'ont pas la même assiette et un droit du travail différent... A titre d'exemple, la taxe professionnelle, aujourd'hui censée disparaître en France, est indexée en partie sur les investissements, alors que la Gewerbesteuer allemande ne l'est pas.

Travailler en trinational suppose une mise à jour permanente des connaissances, la parfaite maîtrise des langues allemande et anglaise, ce qui est le cas de l'équipe du département international. Un effort particulier a été porté sur le site internet. "Pour être aussi bien repéré que les grands cabinets internationaux, nous avons fait en sorte que notre site trilingue soit bien rédigé et bien référencé en Allemagne, Suisse et Autriche. C'est aussi un site-ressources qui informe l'internaute." A l'international, le maître-mot c'est l'adaptation, et le cabinet Schmeltz le prouve dans son domaine.

Henri Schmeltz : Schmeltz & Associés
60 rue Jacques Mugnier
Parc des Collines
Tél. 03 89 33 39 00
h.schmeltz@schmeltz.eu
www.schmeltz.eu

Une politique de qualité

Pour arriver à intégrer de nouveaux métiers, Néoconfort investit beaucoup dans la formation de ses techniciens. Par ailleurs, l'entreprise est partenaire d'EDF-Bleu Ciel et qualifiée Qualisol, Qualibat et QualiPV, des références qui crédibilisent la démarche globale, fortement marquée par une recherche de qualité. "Pour avoir des références mesurables, nous avons aussi embauché un qualificateur, qui suit nos chantiers du premier contact client au service après-vente. Cet investissement témoigne de notre volonté de devenir des précurseurs dans ce nouveau métier", explique Eric Gelebart. Néoconfort intègre aussi dans sa prestation la recherche de financements et d'aides aux particuliers liés aux dispositifs des collectivités et des banques. Seul frein : la multiplicité des labels et marques dans ce domaine, qui crée un peu la confusion dans le grand public. C'est pourquoi Néoconfort vise l'obtention du label Effinergie, le plus exigeant en France, grâce au projet ci-après.

Néoconfort commercialise ses produits et services par télémarketing, en porte-à-porte, ou dans des foires et salons. La société compte 29 salariés répartis sur cinq adresses : siège social à Mulhouse (télémarketing, prospection, marketing, qualité et service administratif et financier), et quatre agences : Nancy-Maxeville (54), Metz-Hagondange (57), Barr (67) et Bar le Duc (55) ainsi qu'un bureau dans le département 41.

Néoconfort
32 rue Victor Schoelcher
Parc des Collines
Tél. 09 61 61 10 52
www.neoconfort.net

PROFITEZ DE LA PÉRIODE ESTIVALE
Pour maîtriser les outils du quotidien !

INTERNET, WORD, EXCEL, POWERPOINT...
Perfectionnement sur mesure dans vos locaux ou chez nous
D'autres besoins ? Management ? Communication ? Marketing ? Vente ?...

L'apertura
Pour s'ouvrir aux compétences
Pour en savoir plus : Tél. 03 89 42 43 17
www.lapertura.com

hippopotamus
RESTAURANT GRILL
DORNACH

LE TRIDENT

la TVA baisse les prix aussi!
100% IMPACT TVA 5.5%

Hippopotamus va plus loin que les 7 produits préconçus et baisse 30% de sa carte (plus de 40 produits).

Hippopotamus dornach*
adresse le Trident
38 rue Paul Cézanne
68200 Mulhouse
Réservation au 03 89 57 83 90
Lundi au jeudi et le dimanche de 19h30 à minuit.
Vendredi et samedi de 11h30 à 1h

Ouvert 7j/7

Espace Enfant (with Sports) • Espace fumeur lounge • Terrasse (avec vue sur l'Alsace)

Intégra Langues à Décathlon



La tête et les jambes

Anglais ou allemand le matin, sport l'après-midi : c'est ce que propose l'institut de formation de Patricia Mary aux 11-18 ans du 24 au 28 août 2009, en partenariat avec Le Club la Forme de Décathlon. Par petits groupes de 6 à 8 jeunes dont le niveau est testé au préalable, on se parle dans la langue étrangère choisie et on se met en situation en cours intensif le matin, de 9h à 12h. Après un repas pris sur place, la journée se poursuit avec toute une palette d'activités sportives l'après-midi qui varie tous les jours, de 14h à 17h. Une bonne manière de faire travailler la tête... et les jambes. Coût du stage de 5 jours de 9h à 17h : 390 € (langue uniquement : 250 €), du lundi 24 au vendredi 28 août.

Intégra-Langues
Tél : 03 89 33 25 28
www.integra-langues.com

Be Cash paie comptant



L'équipe de Be Cash (Sylvain Perron porte des lunettes)

Be Cash est une nouvelle enseigne, créée par Sylvain Perron. Après plusieurs années d'expérience dans la grande distribution et dans l'achat-vente d'objets d'occasion, il a créé le concept Be Cash, destiné à être reproduit par la suite. "L'idée est d'acheter cash des objets aux particuliers, en bon état, que nous testons et pour lesquels nous apportons une garantie au client. Nous couvrons une très large palette de produits, le tout dans un cadre attrayant, qui ne fait pas "occasion". Nous complétons l'offre par une gamme de produits neufs à bon rapport qualité-prix, que nous achetons auprès de fournisseurs sélectionnés".

Le niveau d'achat du produit d'occasion dépend de son intérêt, de sa rareté, de son caractère saisonnier ou du stock préexistant. En gros, Be Cash achète un objet au tiers du prix du neuf,

et le revend à 50% du prix du neuf. C'est le moment de faire le tour de ses placards... Signalons un service original dans ce type de point de vente : Be Cash propose la réparation des ordinateurs en panne, ainsi que le montage de PC, et le nettoyage de CD abîmés.

Be Cash, neuf et occasion : informatique, jeux, TV-hifi-vidéo, CD-DVD, livres, électroménager, sports, brico-loisirs, arts de la table, (petit) mobilier, décoration.

Surface de vente 750 m², une équipe de 6 salariés, ouverture de 9h30 à 12h et de 14h à 18h45 (vendredis et samedis en continu). Tél. 03 89 31 40 75

"Brèves"

Viadom lance le micro-crédit salarial

Dès le mois de septembre, l'entreprise de services à domicile proposera jusqu'à 3.000 euros de prêt à ses salariés, dans le cadre d'un dispositif initié par la Fesp (Fédération du service aux Particuliers) intitulé CREDISAP. L'idée est d'accompagner les familles des salariés dans leurs projets (permis de conduire, équipement informatique, etc.), tout en les fidélisant à l'entreprise. Rappelons que Viadom emploie 4000 personnes sur toute la France et en recrute 1000 pour 2009.

www.viadom.fr

Opération "Juste Prix"

Suite à l'inauguration le 6 juin de la zone commerciale du Trident, un concours a été organisé pour deviner le prix de plusieurs articles. La somme totale était de 2678,05 euros, la gagnante est Mme Naima Ouahabi de Mulhouse qui s'est vu remettre ses cadeaux le 23 juin à l'Hippopotamus.



L'ARI Alsace ouvre un bureau à Mulhouse



Nouveau : L'Agence Régionale de l'Innovation assure une permanence chaque semaine par un chargé de projet de l'ARI à Mulhouse. Les entreprises du Sud-Alsace peuvent ainsi bénéficier des services de l'ARI pour l'accompagnement de leurs projets innovants.

Contact et RDV : Séverine Théliér
12 Allée Nathan Katz
68100 Mulhouse
Tél : 06 31 46 81 53
s.thelier@ari-alsace.eu

L'Apériscope, en toute convivialité

Le premier rendez-vous initié par "Le Périscop" au Technopole mardi 16 juin a attiré une centaine de professionnels venus se rencontrer. Une première qui aura des suites, à la demande générale ! Suivez les invitations qui paraîtront dans les prochains numéros.

Un grand merci aux partenaires de cette soirée : Le Technopole, La Boulangerie Ritzenthaler, les Boissons Pinto, Système U et Trois Cafés.



crédits photos : Pierre Dublet



Le Périscop
Bimestriel gratuit édité
par Autour du Corail
26 rue Victor Schœlcher
68200 Mulhouse
Tél. 03 89 44 90 10

Dépôt légal
N° ISSN : 2100-9740
Directeur de la publication :
Hervé Waldmeyer
rv@autourducorail.net

Création maquette :
Jean-François Chan-kam
lesgensdenface@gmail.com



Éric Marcino

Rédaction : Béatrice Fauroux
beatrice.fauroux@club-internet.fr
mob. 06 03 20 64 76
Photos : Béatrice Fauroux,
sauf crédit mentionné

PAO, impression et distribution :
Autour du Corail
Impression : Imprimerie Sprenger - Sausheim
Imprimé sur papier recyclé

Régie publicitaire : ECA Édition
3 rue du Panorama - 68120 Pfaffstatt
Tél. 03 89 57 11 57
Contact : Dominique Meunier - Eric Marcino
eca.edition@evhr.net

 www.dyctal.fr

imprimées

Mats-formes de communication

PARC DES COLLINES 37 RUE JEAN MONNET 68200 MULHOUSE
☎ 03.89.606.600 — FAX : 03.89.606.608 @ : dyctal.dyctal@wanadoo.fr

informatique

Rux numérique et Archivage de documents

Audiovisuel professionnel

Le partenaire de vos imprimés

 IMPRIMERIE SPRENGER

67A, rue des Romains • 68390 SAUSHEIM
Tél. 33 (0)3 89 42 37 01 • Fax 33 (0)3 89 42 66 30 • E-mail : imprimeriesprenger@wanadoo.fr