



Le Périscopie

Le média des entreprises locales le-periscope.info

EDITO

Usages numériques : du concret !

Ce numéro est entièrement consacré à quelque 40 usages numériques mis en place par des PME et TPE du Sud-Alsace, dans tous les secteurs de l'entreprise. Loin des abstractions du numérique, des incantations en haut-lieu et des surenchères sémantiques du 4.0, on est ici dans le quotidien de l'entreprise. Car la numérisation de tel ou tel process, c'est avant tout de la stratégie, de la réflexion, de l'expérience mise au service de l'optimisation des process. Ce sont aussi des investissements, des paris sur l'avenir et sur les collaborateurs qui doivent suivre le mouvement. Certaines entreprises sont des pionnières, certaines abordent le sujet, mais le numérique bien pensé, bien adapté et surtout bien compris par les équipes est une vraie source de progrès qui n'échappe pas à l'humain, bien au contraire. La preuve en 40 exemples.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

SOMMAIRE

- 2 Le numérique : conseils, tendances...
- 3 Le groupe Faller / Schaeffer Productique / Thurmelec
- 4 Weleda / BlancTiptop / CETA
- 5 Valfleuri / Pöppelmann / d'Emerson
- 6 Metalenstock / In Extensio / Pass-EcoBio
- 7 Eureka Solutions / Waterair / Flashguards / Kimoce
- 8 Nartex / Bati Concept 68
- 9 Mulhouse, ville numérique
- 10 La Ligne Numérique / Doc PACES / Webschool
- 11 BMW / Tea Pot
- 12 OCI / MyBusyMeal / Parc des Collines / Weleda Bioty Tour
- 13 Silver Economie / 14eight / Crown Ceram
- 14 ArchiMaterial / Velcorex / Openai
- 15 Smockeo / Fenêtres Wehr / Le CREEX
- 16 Brèves

Numéro spécial Usages Numériques dans l'Entreprise

« Pourquoi développer plus d'usages numériques dans mon entreprise ? »

Ce numéro spécial tente de répondre à la question souvent posée sur le numérique, un univers extrêmement vaste qui touche petit à petit toutes les entreprises, à toutes les étapes de leur activité. Plutôt que d'aborder des questions de manière théorique, nous avons demandé à quelque 40 entreprises du Sud-Alsace de tous secteurs de témoigner sur une partie de leur process numérisé récemment, en nous expliquant quel en est le bénéfice au quotidien. L'esprit "boîte à idées numériques" de ce numéro a un seul objectif : vous inspirer dans votre activité professionnelle, pour qu'elle soit plus opérationnelle, plus confortable et vous fasse gagner du temps.

Interview Frédéric Spindler, président de Rhénatic

« Les entreprises sont obligées de s'adapter »

BF : Aujourd'hui, le numérique touche quel secteur de l'entreprise ?

FS : Tous les secteurs, mais le plus développé reste la communication : site web, réseaux sociaux, outils mobiles, marketing et commercial. Le mode de relation avec les clients ne cesse d'évoluer, vers une "expérience" de plus en plus sophistiquée du consommateur, avec des e-catalogues, des applis mobiles, etc.

Mais l'usage industriel est de plus en plus important : des outils de gestion à la planification, en passant par la gestion des stocks ou de la production, les process sont de plus en plus numérisés et reliés entre eux.

BF : L'ERP devient indispensable ?

FS : ce système de gestion intégré qui gère toute la vie de l'entreprise, de la commande à la facturation, entre de plus en plus dans les entreprises de toute taille, mais ce n'est pas toujours facile, car cela nécessite une analyse très poussée de l'existant et des process de l'entreprise. Par ailleurs, l'investissement humain de la part de l'entreprise ne doit pas être sous-estimé. Une fois adaptée et mise en place, la gestion intégrée est un vrai confort, surtout pour éviter les erreurs de saisie et optimiser le pilotage de l'activité. Elle entre aujourd'hui progressivement dans les petites structures, car les effectifs sont partout un peu limités et la mise en place de l'ERP permet de structurer et d'optimiser l'organisation.



BF : Et la CRM ?

Cette partie de l'ERP ne concerne que la clientèle, de la gestion des contacts à la facturation. Elle permet de capitaliser sur les données du client dans toute l'entreprise, quels qu'en soit l'origine ou le contact (site web, réseaux sociaux, e-mailing, salon, visite, livraison...) et de le reconnaître à chaque étape du process. C'est une étape importante de la numérisation de l'entreprise.

BF : A quoi servent les objets connectés dans l'entreprise ?

FS : A plein de choses : Les objets connectés sont munis de capteurs numériques qui livrent de l'information à l'entreprise. Les informations en question sont infinies, et dépendent de l'activité. L'entreprise peut avoir besoin en permanence de connaître une température, un niveau d'eau, de savoir si une fenêtre est ouverte ou non, ou de tracer un objet. Les perspectives sont immenses, pour les activités de maintenance (remontées de pannes ou dysfonctionnements) et de la santé notamment (hygiène alimentaire, capteurs sur l'être humain ou sur ses vêtements...). Mais avec la multiplication des objets connectés, le piratage se développe et la sécurité des individus est remise en question...

BF : La numérisation, c'est aussi la dématérialisation. Que penser du Cloud ?

FS : Avec toutes les applications nouvelles, le nombre de données ne cesse d'augmenter. Les espaces de stockage physique nécessaires aussi. La majorité des PME n'a pas les moyens de consacrer un local adapté à des serveurs très performants et surtout sécurisés. Pourtant, les entreprises doivent



en permanence adapter leurs outils à leur activité, leurs effectifs, leur environnement économique et réglementaire et elles peuvent le cas échéant être limitées dans cette agilité par des effets de seuils nécessitant des investissements non anticipés. Le Cloud répond à ces enjeux en permettant de mutualiser des infrastructures de stockage et d'hébergement dans des environnements virtuels hautement sécurisés. Mais il faut impérativement veiller à ce que ces espaces soient localisés en France et respectent la législation française.

BF : Que peut apporter Rhénatic aux entreprises d'Alsace ?

FS : Nous regroupons des acteurs du numérique de toutes spécialités en Alsace et pouvons guider les entreprises vers celles qui peuvent répondre à leurs besoins. Nos adhérents sont des structures de toute taille représentant les diverses expertises du numérique et qui peuvent répondre, individuellement ou en collectif, à des besoins précis et pointus.

Nous avons lancé avant l'été un cycle de "workshops" avec des entreprises qui ne sont pas dans le secteur numérique, mais qui souhaitent bénéficier de l'apport de spécialistes pour inventer avec eux de nouveaux produits ou usages.

Propos recueillis par Béatrice Fauroux

Rhénatic
www.rhenatic.eu

La construction clé en main en immobilier d'entreprise

Immeubles tertiaires, plateformes : logistique / transport / messagerie, locaux d'activités, sites industriels (yc agro-alimentaire), pôles médicaux, hôtels, villages d'entreprises & réhabilitations

Pour tous vos projets de 200 à 50 000 m²

LCR

LES CONSTRUCTEURS REUNIS

LCR MULHOUSE
03 89 42 89 74

lcr.fr

Retrouvez nous aussi à : Lille, Metz-Nancy, Strasbourg, Besançon, Lyon & Annecy

Le numérique : conseils, tendances, revue de presse

Mesurer le retour sur investissement de toute démarche digitale !

Un chef d'entreprise disait récemment au Périscope : « Je pourrais vendre en ligne une partie de mes services. Mais entre le coût du logiciel, le changement de fonction de deux personnes au sein de l'entreprise et le résultat en termes de CA que j'attends de cette digitalisation, je laisse tomber pour le moment parce que, si la dépense est certaine, le retour sur investissement ne l'est pas ».

« Il est indispensable pour le dirigeant d'entreprise de mettre en relation ce que le projet data coûte à l'entreprise et ce qu'il va lui rapporter dans le temps. Surtout si l'entreprise a investi dans un logiciel, consacré des ressources humaines importantes au projet, ou si elle a acheté des données externes ou fait appel à un consultant pour l'accompagner. Toute présentation de résultats d'analyse de données devrait ainsi s'accompagner d'un récapitulatif des ressources engagées (investissements et charges) et des espérances de gains directement liés aux analyses produites par ces ressources. Par exemple, dans une analyse de données destinée à optimiser la gestion des stocks, on comparera le coût représenté par l'accès aux données, le temps de calcul, les ressources externes éventuelles, à ce que cette optimisation va générer comme économies sur les 12 mois à venir... »

Conseil de la société ATLAYS (source : chefdentreprise.com, 12 septembre 2016)

CLOUD : les freins sont nombreux

1/ Le cloisonnement des données

Une étude d'Oracle de septembre 2016 à l'échelle européenne indique que, « Même si les entreprises européennes sont de plus en plus nombreuses à adopter le Cloud, près de la moitié d'entre elles rencontrent des difficultés en raison de l'augmentation des coûts d'intégration et du cloisonnement des données, d'après une nouvelle étude commanditée par Oracle. L'une des raisons

essentielles de cette situation est que plus de 60% des dépenses informatiques globales d'une entreprise sont aujourd'hui pilotées directement par les différentes unités opérationnelles, et non par les services informatiques classiques, ce qui empêche les entreprises de profiter pleinement des services cloud auxquels elles s'abonnent ».

2/ La sécurité des données

« D'après une récente étude menée par PAC (Pierre Audoin Consultants), la sécurité est le premier frein à l'adoption du cloud en France. Une certaine défiance existe donc encore. Pourtant les hébergeurs et les fournisseurs propriétaires de data centers prennent de nombreuses mesures visant à apporter aux entreprises un niveau de sécurité similaire à ce qu'elles peuvent avoir sur site au sein même de leurs locaux ».

(source : JDN du 31 août 2016)

Deux règles : la transparence totale avec le fournisseur qui doit offrir une information complète sur les sites hébergeurs, leur localisation et les audits de contrôle. Enfin, les données doivent être disponibles à tout moment.

La formation continue : absolument indispensable

1/ Des compétences insuffisantes pour la transition numérique en France !

Il va falloir recruter de nouvelles compétences, et vite : « En France, 45 % des responsables informatiques français mentionnent le manque de compétences techniques comme premier frein vers la transition numérique. D'autre part, 27 % ont le sentiment de ne pas avoir suffisamment de temps à consacrer à la transformation numérique, estimant devoir se concentrer sur la gestion des défis informatiques existants (23%) ».

(Source : étude menée par Sungard Availability Services, août 2016)

2/ La moitié des métiers de l'industrie en mutation

« D'après une étude du Roland Berger Institute, sur les 185 métiers que l'on trouve aujourd'hui



dans l'industrie, environ 50 % auront une probabilité très forte d'être automatisés dans les vingt ans à venir. On peut citer pêle-mêle régleur, cariste, vérificateur qualité usine, ouvrier, opérateur de machines assistées par ordinateur... France Stratégie, qui utilise une méthodologie différente, évoque plutôt un chiffre de 25 %. Dans le même temps, d'autres qualifications vont se développer, comme statisticien de maintenance prédictive, formateur de "cobots", cyber-testeurs (tests de produit par simulation) ou paramétreurs de systèmes de contrôle »... (Source : Les Echos, 17 août 2016)

L'enjeu de la formation continue est absolument primordial pour la mise à jour des compétences en place, ou pour accompagner les personnes qui doivent changer de métier.

3/ Les nouveaux métiers du tertiaire arrivent dans les grosses PME

Bien que la formation soit plus lente à produire les compétences que l'évolution du marché du travail, les nouveaux postes se créent (à vos dictionnaires d'anglais !)

- 1 **Content Manager** - les producteurs et gestionnaires de contenus marketing

- 2 **Ux Designer** - conception et amélioration des interfaces numériques en appliquant une démarche centrée sur l'utilisateur.
- 3 **Ingénieur en cybersécurité**
- 4 **CTMO** (conduite de travaux et maîtrise d'oeuvre)
- 5 **Data designer** - savoir hiérarchiser et présenter les données de l'entreprise
- 6 **Chief Happiness Officer** - pour des salariés plus heureux au travail
- 7 **Ingénieurs spécialistes de la Smart City** (voir notre article en page 9)
- 8 **Chief Digital Officer** (voir Tanguy Selo à la Ville de Mulhouse, page 9)
- 9 **Philosophes et juristes de la high tech**
- 10 **Développeurs** sur support mobile

(source : JDN, 12 septembre 2016)

Béatrice Fauroux

Formation pour maîtres d'apprentissage et tuteurs

Cette formation - obligatoire pour tout salarié ou dirigeant amené à encadrer des apprentis, fortement conseillée pour l'encadrement des autres alternants - aide à accompagner l'alternant dans son parcours, selon la réglementation en vigueur.

La formation s'adresse à tous les personnes amenées à encadrer un apprenti, ou de manière générale un jeune professionnel en alternance, qui se forme à un diplôme ou titre homologué de niveau V à I.

Se déroulant sur deux jours, elle doit aider le stagiaire à construire la relation avec l'apprenant sur un plan pédagogique et humain. Elle donne aussi des clés pour transmettre le savoir au mieux, afin d'offrir à la personne en alternance les meilleures chances de réussite. Enfin, cette formation situe l'alternance dans son environnement légal.

La méthode : compétence et interactivité

Les sessions sont organisées par groupes de 8 à 15 personnes et l'apport de connaissance se fait à trois niveaux : la transmission des savoirs, les

travaux de groupe et l'échange d'expérience.

Les animateurs sont référencés et recrutés pour leur compétence pédagogique, leur expertise dans ce domaine et leur expérience du monde de l'entreprise privée et publique.

Les acquis sont attestés par un document de fin de stage remis au stagiaire.

Infos pratiques

- Durée de la formation : 2 jours - 14 heures
De 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h
- Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse ou Pôle formation CCI Colmar selon le calendrier à consulter sur le www.pole-formation-cci.org
- Tarif : 350 € net/personne
- Inscriptions : e.thomann@colmar.cci.fr
03 89 20 22 17



- Responsable : Khedidja Khelifa
03 89 20 22 43 - k.khelifa@colmar.cci.fr

- Précisions et conditions générales de vente sur le site www.pole-formation-cci.org

Dans ce chapitre où l'industrie domine, le maître-mot, c'est le temps réel. Les outils doivent permettre de savoir exactement où en est le niveau des stocks à tout moment, tout comme le prévisionnel de livraison ou le temps de travail par poste, y compris - et surtout - lorsqu'il y a des aléas. La surprise 48 heures après l'action, c'est révolu. Viennent ensuite la réduction des erreurs (fini les saisies manuelles) et au bout, une qualité de prestation optimisée.

Le groupe Faller a digitalisé les commandes de ses magasins

Rappelons que le groupe Faller vend des bonbons et dragées au public, via ses 10 magasins et également en ligne. L'entreprise est même devenue en quelques années leader de la vente en ligne de dragées. La question était de connaître le niveau de stock central exact à l'instant T, selon les ventes au grand public ou les commandes des magasins.



Photo Groupe Faller

Une solution web spécifique a été développée pour les magasins à partir du site de vente au grand public. En effet, les magasins n'ont pas la place physique pour recevoir plus de 1000 références en rayon, se posait le problème du stock réel entre le moment du passage de commandes par le magasin et la décantation des commandes le lendemain.

Désormais, chaque magasin possède un compte "client privilégié" qui lui est propre, avec la possibilité de voir sur écran les stocks en direct. Le personnel a été formé à passer directement avec les clients sur la toile, en manipulant l'outil. Désormais le stock est décanté en temps réel au stock central.

Bénéfices : risque zéro de perdre une commande, fiabilité des stocks, comptabilité analytique

plus précise (facturation des produits siège vers magasin), et surtout la suppression des commandes par fax ou mails qui arrivaient dans plusieurs boîtes mail différentes et dont 20% s'égarèrent... Le compte client gère aussi les fournitures (rouleaux de caisse, rubans, papier cadeau...), soit une centaine de références. « *Un réel confort pour l'entreprise* », selon Nathalie Faller.

Béatrice Fauroux

Groupe Faller
www.faller.fr
f @Dragees.Faller

Schaeffer Productique, architecte du numérique des entreprises textiles

Éditeur de logiciels et de progiciels de type gestion intégrée pour les métiers du textile, Schaeffer Productique fête cette année ses 20 ans. Rencontre avec le directeur commercial Alain Stoll et le dirigeant Francis Jacob.

« Notre métier consiste à utiliser les dernières avancées technologiques pour faire évoluer les outils de management des entreprises textiles en considérant tout leur écosystème. Nous sommes comme un chef d'orchestre entre l'humain et les systèmes d'information », expliquent-ils.

Un métier pointu, puisque Schaeffer Productique met en oeuvre des solutions dédiées au métier du textile comme pour Blanc des Vosges qui utilise le progiciel de gestion intégré textile Solin et un ensemble de web services associés. Cela lui permet d'optimiser l'outil de gestion en connectant la vente en ligne à la chaîne logistique, réaliser les commandes à la volée, accélérer les délais et fiabiliser les livraisons. Le logiciel permet aussi de traiter les commandes spécifiques (packaging adapté) pour les clients B to B. A la pointe de l'évolution technologique, Schaeffer Productique compte parmi son personnel, six personnes en R & D. L'entreprise propose toujours des solutions en work in progress, comme la plateforme normalisée d'échanges de données EColTex ou le management par les processus DynamTEX,

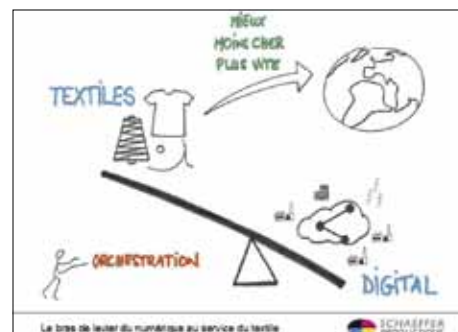


Illustration Schaeffer Productique

avec un seul but : « *éliminer les tâches à faible valeur ajoutée pour que chaque professionnel se concentre sur son cœur de métier* ». Schaeffer Productique compte aujourd'hui 200 clients et n'a de cesse de concevoir des solutions évolutives pour optimiser et fluidifier tous les systèmes d'information des industries textiles.

Sarah Meliani

Schaeffer Productique
www.schaeffer-productique.com

Thurmelec fait évoluer son process Logistique

Approvisionnements des composants, entrée en magasin, préparation des paniers garnis, expédition des colis : toute pièce qui arrive chez Thurmelec et en repart est totalement tracée depuis plus d'un an. Pour un gain de productivité - et de temps - considérable.

Thurmelec, spécialisée dans l'étude, le développement et la fabrication de produits à base d'électronique, a réceptionné pas moins de 4.600 références différentes de composants ces 6 derniers mois. « *Au vu des quantités réceptionnées, il était nécessaire de mettre en place de nouveaux outils permettant de réduire les erreurs de stocks et de mieux tracer les composants, de la réception, jusqu'à leur intégration et leur expédition sur les produits finis* » explique Michel Maurer, Président de la société.

A l'arrivée d'un colis, certaines informations comme la référence, la quantité, le fournisseur, etc. sont renseignées dans l'ERP (Enterprise Resource Planning) permettant de générer automatiquement un code-barres autocollant qui est apposé sur le composant.

« *Lors de son entrée en stock dans le magasin, chaque produit est ensuite scanné à l'aide d'une douchette indiquant l'emplacement dans lequel la référence composant doit être rangée, nous faisant gagner un temps précieux* » explique Younès Chemaa, Responsable du magasin.

Préparation automatique des ordres de fabrication (OF)

« *Mais la grande nouveauté réside dans la préparation automatique des ordres de fabrication depuis l'acquisition de 3 nouveaux stockeurs rotatifs mi-2015* » explique Guillaume Maurer, Responsable de l'organisation et de l'application de la stratégie. En effet, grâce aux codes-barres générés par l'ERP sur chaque ordre de fabrication, les préparateurs de commandes n'ont plus qu'à scanner l'OF, pour que les stockeurs rotatifs, qui sont reliés entre eux, se mettent à tourner simultanément, s'arrêtant sur chaque référence



Younès Chemaa au magasin Thurmelec

demandée. Les préparateurs n'ont plus qu'à prendre la quantité de composants nécessaire à leur préparation. A chaque opération, le stock est automatiquement remis à jour, en temps réel.

« *Depuis le début de l'année, nous pouvons dire que le taux d'erreur au niveau des préparations de commandes avoisine les 0% et que la productivité globale du magasin a progressé de 30%. L'investissement de 70.000 euros HT que nous avons réalisé nous a permis de gagner en qualité de service, tout en améliorant les conditions de travail de nos préparateurs* » explique Michel Maurer.

Béatrice Fauroux

Thurmelec
www.thurmelec.fr
f Thurmelec

40 années de passion !

Batige.com
Depuis 1975

www.Batige.com

80 rue de la Gare - BARTENHEIM - 7 rue du Nord - COLMAR - 03 89 69 79 24

LES CONSTRUCTEURS ET AMÉNAGEURS

La traçabilité Weleda

Weleda gère environ 1.000 souches (composants) pour 1.400 produits distribués par 22.000 pharmacies... C'est dire la complexité du traçage de chaque produit dans le process de distribution, aujourd'hui entièrement numérisé, avec une performance de 99,7%.

Les chiffres sont impressionnants, si on évoque en plus les quelque 6000 commandes quotidiennes qui parviennent à Weleda, à 80% par EDI (échanges de données informatisées), 18% par téléphone et 2% par fax. Le système de gestion de la distribution avait été mis en place en 2007, mais il fallait l'optimiser, d'autant que le volume de commandes avait augmenté de 50% en 8 ans. 55% des commandes sont préparés et expédiés par le site de Huningue pour servir la moitié Est de la France, et l'autre partie est traitée par l'agence de Villeneuve le Roi qui livre la partie ouest.

Aujourd'hui, l'outil de préparation des commandes est un scanner, outil indispensable qui enregistre les détails de chaque commande grâce à un code à barres imprimés sur la fiche de préparation, sur les produits et sur tout support permettant de suivre la traçabilité de la transaction. De sa provenance à l'arrivée chez le client, le produit est tracé à toutes les étapes, avec une transmission des données à l'outil ERP (comptabilité, finance, centre d'appels, SAV...).

Système de call center Genesys

Le système de gestion informatique permet de tracer tous les mouvements informatiques : Erreurs du client ou du laboratoire avec une ressaisie de produit(s), codification des anomalies pour statistiques et analyses, visibilité de toutes les commandes pharmaceutiques



(téléphone, fax ou Pharma ML), création d'un retour prévisionnel Avoirs...).

Grâce à l'efficacité de ce système, toutes les commandes passées avant 17h00 sont livrées sous 24 heures dans le respect des bonnes pratiques de distribution. Par ailleurs, le taux d'erreurs a été réduit à 0,3%. Enfin, les incidents sont traités dans l'heure pour 95%, 4% le sont dans la journée et 1% sous 48h, cela résulte d'un processus de progrès permanent.

La mise en place du nouvel outil de traçabilité a fait l'objet d'une concertation avec les collaborateurs de l'entreprise et trois mois de formation ont été nécessaires à la bonne intégration des nouvelles pratiques.

Béatrice Fauroux

Weleda
www.weleda.fr

La CETA : gestion optimisée de la production

L'entreprise fabrique des flexibles d'évacuation sanitaire pour le marché professionnel de la plomberie et dispose de 8 jours de stock et... d'une demi-journée de carnet de commandes en cours. Elle a mis au point un outil de gestion de production sur Excel relié à son ERP pour adapter la production à la commande en temps réel.

Avec 150 références et environ 1400 clients distributeurs sur toute la France, la petite entreprise (8 salariés et 15 commerciaux) reçoit environ 800 commandes par mois. Les clients sont livrés sous 24H maximum, et dans la journée si la commande arrive le matin. Le souci était de prendre la bonne décision en cas d'aléa : panne machine, commande modifiée, tout en optimisant le stock tampon et la charge de travail des opérateurs. « Nous avons développé au mois de juin, en interne, un tableur Excel qui ajuste les prévisions de production en permanence, grâce à l'historique fourni par l'ERP qui existait déjà », explique Thiébaut Zeller, le dirigeant. Chaque commande ou ordre de fabrication vient modifier le nouvel outil de planification via une liaison ODBC(*).

Réduction du stress

Cet outil accessible en multipostes et sur le Cloud permet de mesurer en temps réel la charge de chaque opérateur, d'optimiser l'utilisation des machines et de gérer les stocks tampon plus finement qu'auparavant. « On y a gagné sur plusieurs plans : l'information est plus fluide et chaque membre de l'équipe dispose des données nécessaires à son travail. Ensuite, il n'y a quasiment aucun risque de rupture de stock et c'est une aide à la décision très efficace ». En ce début septembre, une machine est tombée en panne et ne pouvait être utilisée durant 4 jours. L'outil a pu indiquer les impacts du problème, notamment sur le niveau des stocks et le temps de travail libéré. « Au lieu de courir pour résoudre la panne au plus vite, on prend d'abord le temps d'observer les impacts et souvent il apparaît qu'ils sont tout à fait gérables », indique ce chef



Thiébaut Zeller sur son outil de planification

d'entreprise qui estime que le nouvel outil réduit le stress grâce à une meilleure prévisibilité de la production.

Béatrice Fauroux

Ceta
www.ceta-france.com

(*) ODBC : Open DataBase Connectivity, est un intergiciel qui permet à une application informatique, par un procédé unique, de manipuler plusieurs bases de données qui sont mises à disposition par des systèmes de gestion de bases de données (SGBD) ayant chacun un procédé propre (source : wikipedia)

BlancTiptop connecte les machines de lavage

La blanchisserie professionnelle BlancTiptop investit constamment dans ses machines et dans la numérisation de ses process de traitement du linge de ses clients hôteliers-restaurateurs. Et travaille sur un projet qui consisterait à tracer le linge loué aux hôteliers.

Charles Deyber investit chaque année 200.000 euros dans ses ateliers de lavage, séchage, repassage puis pliage du linge, pour disposer du matériel le plus perfectionné. Ses machines originaires d'Italie, d'Espagne ou du Danemark doivent apprendre à dialoguer entre elles. « Aujourd'hui, l'opérateur indique le numéro de client et le type de programme avant d'engager le linge dans chaque machine. Notre objectif pour la fin de l'année est que nos machines, grâce à un code-barre, mémorisent les programmes complets propres à chaque client, et que l'information soit transmise d'une machine à l'autre ». Cette numérisation est en cours et produit déjà un bon de livraison final. L'opération suivante prévue pour 2017 sera d'établir le lien avec le service facturation. Bénéfice pour l'entreprise : moins d'erreurs de saisie, gain de temps.

Fil connecté ?

Parallèlement, Charles Deyber réfléchit à un traçage du linge loué à ses clients, un service sous la forme d'abonnement mensuel qui se développe, mais doit être géré avec attention : « Nous nous engageons auprès de nos clients à remplacer le linge abîmé ou qui disparaît à cause de clients indéclicats. Par ailleurs, nous savons qu'il faut remplacer le linge au bout de 60 lavages. Disposer d'une puce ou d'un fil connecté dans les serviettes et draps nous permettrait de disposer d'informations sur le linge (sa position géographique, le nombre de lavage, etc), et donc de gérer au mieux notre service ». Les puces étant a priori onéreuses par rapport au prix de location au client, Charles Deyber s'oriente vers la recherche d'une autre application, le fil connecté.

Béatrice Fauroux



BlancTiptop
www.blancTIPTOP.fr

Commentaire de Catherine Aubertin du Pôle Textile Alsace : « Le fil connecté est une question complexe »

Le Pôle textile Alsace regroupe quelque 50 entreprises, laboratoires et écoles à la pointe de l'innovation textile. Le fil connecté est d'actualité dans plusieurs entreprises, dont SENFA qui a inventé récemment un tissu mural souple pour filtrer les ondes électromagnétiques. « Plusieurs blanchisseries se sont adressées à nos entreprises ou laboratoires R&D parce qu'elles aimeraient tracer le linge de leurs clients. Les obstacles à lever sont nombreux pour les chercheurs, étant donné que le linge est soumis à haute température, pressé pour être repassé et que les divers traitements abîmeraient la fibre connectée. C'est un vrai sujet, et un objet de recherche en cours tout à fait passionnant ».

www.textile-alsace.com

La SAF prépare son nouvel ERP

La Société Alsacienne de Fabrication, entreprise d'injection d'Hésingue qui travaille exclusivement pour le secteur de la parfumerie, prépare actuellement son outil d'administration des ventes (pour octobre) puis celui de la production (d'ici avril 2017). Ses contraintes étaient de relier les différents modules de gestion de l'entreprise entre eux, tout en disposant d'un outil ERP spécifique pour le secteur de l'injection. En cours également, l'adaptation de tout le management à ce nouvel outil.

Une entreprise à découvrir dans le numéro de novembre-décembre du Périscope.



saf.fr.free.fr



Experts comptables
Pour vous accompagner encore plus loin

*Vous cherchez des solutions,
nous sommes là pour vous éclairer*

2 rue de l'aérodrome - 68170 RIXHEIM - 03 89 44 68 87 - www.acecompta.com

Robotisation et usine du futur pour **Pöppelmann**

Pöppelmann fabrique et commercialise depuis 50 ans des pièces techniques en matières plastiques destinées à différents marchés en France. Engagée dans une démarche Usine du Futur, l'usine a déjà robotisé une partie de sa production.



© Dominique Ganiell

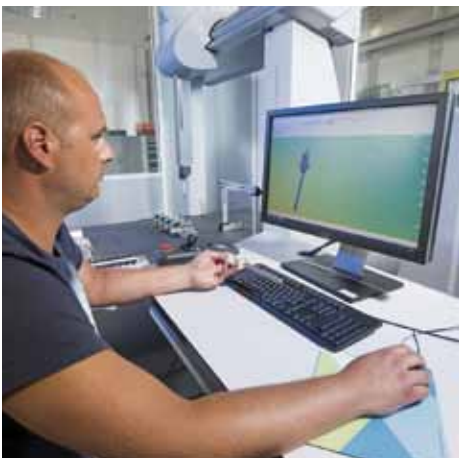
« Aujourd'hui les pièces techniques sont de plus en plus petites, précises et propres. L'exigence de qualité oblige les industriels à confier des tâches précises et permanentes à des automates ou à des robots. La fiabilité de la machine est d'ailleurs meilleure que celle de l'homme pour détecter un écart dimensionnel ou d'aspect. Le numérique nous permet ainsi de régler ces machines de manière extrêmement fiable au micron près. Les machines étant connectées entre elles, elles contrôlent la fabrication du début du process, jusqu'à l'emballage. Elles enregistrent toutes leurs activités sur des supports électroniques,

ce qui permet une traçabilité totale », explique Hubert Schaaf, dirigeant de l'entreprise. Une robotisation qui entraînerait selon les idées reçues des suppressions de postes. Ne vous y trompez pas, le numérique engendre une montée en compétences des employés puisqu'il exige de nouvelles qualifications afin de rester maître des équipements.

Pour toujours plus d'agilité, l'usine de Rixheim a investi dans un nouveau logiciel de projet de type PLM*. L'objectif étant de centraliser, uniformiser l'information, les données et automatiser les flux. Aujourd'hui essentiellement employé au niveau des services techniques, projets, bureau d'études et qualité, ce dispositif devrait à terme être déployé sur toute l'entreprise.

Sarah Meliani

*Product Lifecycle Management (PLM, littéralement "gestion du cycle de vie des produits")



Pöppelmann
www.poepplmann.com/fr/kapsto

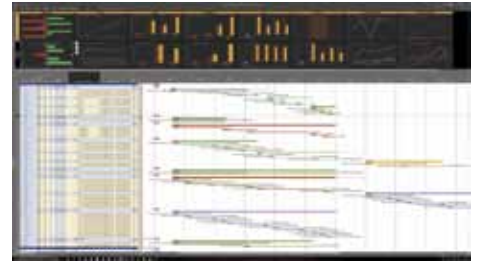
Nouvel outil de planification globale chez **Valfleuri**

Les systèmes de production de la société Valfleuri sont informatisés... depuis que l'informatique existe. Aujourd'hui, l'entreprise finalise un outil réactif et précis de planification et de simulation globale des besoins de production. Et comme les fameuses pâtes aux œufs, ce nouvel ERP-simulateur est "fait maison".

« La principale difficulté rencontrée sur ce projet était que les solutions du marché n'arrivaient jamais à reproduire exactement nos processus de fabrication : les logiciels n'étaient pas suffisamment adaptés ou adaptables à la nécessité de réactivité de notre PME et à l'évolution constante des besoins de nos clients », explique Matthieu Kuentz, PDG. En outre, une entreprise agro-alimentaire a des besoins spécifiques, avec des dates de péremption, des délais de stockage, etc. Ajoutons à cela qu'il n'y a pas de process standard chez Valfleuri, qui offre au client un service logistique personnalisé sur le plan des conditionnements, lieux de livraison, gestion ou non du stock, etc.

Les logiciels du marché s'avérant lourds et coûteux, Valfleuri a décidé de programmer son nouveau système sur une base Microsoft Project : « Nous avons les compétences en interne pour développer le programme et voulions un outil ouvert, transversal, qui puisse nous offrir une lisibilité claire et en temps réel de toute la planification », indique Matthieu Kuentz.

Le principal avantage de ce dispositif est qu'il peut non seulement réaliser la planification complète des besoins de production tels un ERP classique, mais également effectuer des simulations permettant de tester différents scénarii de production et en contrôler les impacts sur le fonctionnement et la rentabilité de l'entreprise. « Nous voyons en direct les effets papillon d'un changement de décision du client ou d'un aléa technique ».



Le logiciel de planification

Exhaustif... et lisible

« Il a fallu modéliser informatiquement tous nos processus de production, depuis la réception des commandes, les achats des matières premières, la fabrication, le conditionnement... afin que le logiciel prenne bien en compte notre manière de travailler et que les simulations soient les plus précises possibles ». Une attention toute particulière a été portée sur l'ergonomie des vues écran de l'ERP. Valfleuri a simplifié au maximum les masques de saisie, en permettant à l'opérateur d'interagir d'un simple clic de souris, dans les diagrammes Gant pour adapter le planning et visualiser instantanément les impacts sur toute la chaîne logistique.

Projet 2017 : un Datawarehouse

En 2017, la prochaine étape consistera en la mise en place d'un Datawarehouse, dispositif global de collecte et de stockage centralisé de toutes les données informatiques de l'entreprise. Grâce à ce Datawarehouse et à son dispositif de requête associé, l'ensemble des cadres de la société pourra accéder, en temps réel, sous forme de tableaux de bord graphiques, à la totalité des données qui concerne les processus qu'ils doivent piloter. Chaque responsable de service aura une meilleure vision de son activité et sera beaucoup plus autonome pour accéder à l'information.

Béatrice Fauroux



Ligne de fabrication de spaezle

Valfleuri
www.valfleuri.fr

Numérisation de l'activité soudage d'**Emerson** grâce à **Sirfull**

Fabricant de vannes de régulation de haute technicité pour les secteurs nucléaire, pétrolier et pétrochimique, Emerson a fait appel aux services de Sirfull, éditeur de solutions digitales, pour la numérisation du process de production.

« Dans le but de gagner en compétitivité dans ces domaines fortement réglementés, l'entreprise Emerson a numérisé son activité soudage à l'aide de notre solution cloud collaborative Welding Quality Solution », explique Vincent Saling, ingénieur commercial. Les bénéfices se sont tout de suite fait ressentir. En effet, les soudeurs sont devenus totalement autonomes sur leur mode opératoire en accédant aux informations dont ils ont besoin sur le cloud et n'ont plus besoin d'attendre les directives de leurs supérieurs. Ainsi, les gains de temps et de valeur ajoutée sont

conséquents : « Des postes qui faisaient 60% d'administratif n'en font plus que 20-30% et peuvent ainsi se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée », explique M. Saling. Enfin, ce logiciel permet une traçabilité complète des processus de fabrication et de ce fait de la qualité, ce qui facilite les audits.

Sarah Meliani

Sirfull
www.sirfull.com
www.easywqs.com



ZIEGLER FRANCE
REGION EST *Votre atout transport !*

ZIEGLER FRANCE - MULHOUSE
Tél. 03 89 31 38 95 • zieglergroup.com

- Messagerie
- Affrètement
- Logistique
- Douane
- Air / Mer

Les témoignages mettent en avant le gain de temps et la fluidité de la communication, pour pouvoir s'en tenir aux échanges vraiment importants. Mémoriser toutes les données du client permet d'offrir un meilleur service, car son niveau d'exigence est en augmentation. Mais cette numérisation de la relation-clients doit aussi laisser de la place aux échanges réels...

In Extenso : une plateforme collaborative client-prestataire

Le cabinet comptable In Extenso propose à ses clients TPE et PMI/PME l'usage d'une plateforme commune entre le client et les collaborateurs du cabinet, pour stocker ou échanger des informations, ou même tenir sa comptabilité en ligne. Explications.

L'objectif premier de la plateforme Inexweb est la dématérialisation : réduire le volume papier et le nombre de classeurs de comptabilité, pouvoir accéder à tout moment et en tous lieux à l'information sur l'entreprise, surtout si elle comprend plusieurs sites. Et ce, en toute sécurité grâce à un système fermé et aux données stockées en France. Ce programme exclusif et utilisable sur tous supports (smartphone, tablettes, etc.) a été développé pour le groupe In Extenso-Deloitte, qui en est son propriétaire. Bien pratique pour avoir ses documents d'entreprise sous la main.

L'offre est réservée aux clients InExtenso-Deloitte, avec un code confidentiel et plusieurs niveaux d'accès possibles. Le portail de base est un "coffre" d'archives (InexCoffre), comprenant les documents en ligne : statuts, bilans des

années passées, relevés bancaires, Kbis, documents scannés ou en PDF, etc.). Il y a aussi les rappels de tâches, une messagerie interne et la visibilité sur tous les comptes bancaires sans limite d'antériorité des mouvements.

Les autres briques sont à la demande du client : un logiciel de comptabilité simplifié, la caisse espèces (pour les commerces) ou encore la gestion commerciale (devis, factures, relances). InexGestion permet d'obtenir des tableaux de bords, indicateurs de performance (CA, trésorerie, rentabilité). Enfin, InexImage est un logiciel de reconnaissance d'images, qui permet de scanner et progressivement reconnaître tous les documents plus rapidement.

Le coût de cette plateforme est modeste, de l'ordre de 10 euros par mois et par brique en



moyenne, et par client, même s'il a plusieurs entreprises à gérer. Ce nouvel outil de travail fait gagner un temps considérable aux clients, tout comme au cabinet comptable qui peut se consacrer davantage au conseil.

Béatrice Fauroux

In Extenso
mon.inexweb.fr

Metalenstock, une gestion clientèle collaborative

Métalenstock est fournisseur de garde-corps et profilés en inox ou aluminium. Pour répondre à la difficulté des clients pour se procurer ce type de pièces en commerce, Pierre Muller crée un site e-commerce et lance son activité qui, en plus de la vente en ligne, permet une gestion des demandes plus personnalisée.

« Mon activité repose essentiellement sur mon site internet. Au-delà de la vente en ligne, les clients peuvent avoir accès à une offre de produits sur-mesure en calculant la longueur du profilé qu'ils désirent ou de sélectionner des kits sur-mesure », explique le fondateur qui mise tout sur le SEO et SEA. Cette gestion des commandes efficace permet ainsi à la clientèle de se créer ses propres produits. Des clients très actifs, d'ailleurs, puisqu'ils n'hésitent pas à envoyer des photos de leur réalisation après pose : « Cela me permet d'alimenter mon site internet, pour un coût minime et sans déplacement ».

Une production collaborative qui, en plus du gain de temps, génère une communauté. Pierre Muller conclut : « L'idée serait de créer un nouvel onglet au site : "réalisations client", ainsi qu'un blog pour fédérer et animer la grande communauté des bricoleurs ! »

Une démarche numérique complète pour un service client optimisé et l'adhésion à la marque via une démarche participative.

Sarah Meliani

Metalenstock
www.metalenstock.fr



Pierre Muller devant un garde-corps.

Le Pass-EcoBio bientôt en appli' mobile

Lancé en fin d'année 2015 par Mélodie Baeumlin, le Pass Eco Bio offre des réductions auprès des meilleures adresses éco et bio du Haut-Rhin. Face au succès de la version papier, Mélodie décide de lancer le Pass en version mobile.

J'ai souhaité développer une application mobile afin que les abonnés puissent profiter d'un Pass-écobio actualisé en temps réel, mais aussi pour pouvoir développer plus facilement ce service à travers la France. Cette version mobile permet ainsi de connaître instantanément l'offre des partenaires qui grandit de semaine en semaine, de connaître les réductions et d'autres offres supplémentaires », explique-t-elle. Un bénéfice indéniable pour Mélodie, mais aussi pour le consommateur qui « n'oublie pas son téléphone portable, contrairement au livret ». Grâce à cette future application géolocalisée et dont les réductions sont utilisables hors réseau,

Mme Baeumlin souhaite offrir un meilleur service aux consommateurs et enclencher plus aisément son développement sur d'autres secteurs comme le Bas-Rhin, qui attend le Pass avec impatience.

Sarah Meliani

Pass Eco Bio
www.pass-ecobio.fr
f Pass-écobio



Mélodie Baeumlin et Thomas Nedjar du Pass Eco Bio en compagnie de Nicolas Louis et Hervé Edelmans dirigeants de Mobytic. « J'ai eu la chance de gagner le concours d'applications mobiles qui a été lancé par Mobytic en mai dernier. Cela m'a permis de bénéficier d'un accompagnement gratuit durant un mois », explique la fondatrice du Pass qui a lancé une opération de crowdfunding depuis le 12 septembre sur la plateforme Ulule.

Réagissez maintenant pour être connecté demain !

Participez à notre évènement sur le digital
Jeudi 13 Octobre, Mulhouse - www.oci.fr/digital-mulhouse



VOTRE PARTENAIRE INFORMATIQUE

Réseaux - Infrastructure - Cloud - Mobilité - Solutions de Gestion - Web/Digital



Flashguards détruit les nuisibles

Récemment installée à Mulhouse, cette société strasbourgeoise, co-dirigée par Walter Mendes, protège, capture et déplace des nuisibles au sein des entreprises. Afin d'optimiser ses interventions, elle utilise un logiciel spécifique depuis le début de l'année.



Photo Flashguards

« Afin de pallier la complexité de nos interventions, nous avons décidé de faciliter le travail de nos techniciens via ce logiciel qui permet un accès au plan des lieux et aux fiches-produit », déclare Mika Burnouf, responsable communication. Le logiciel permet au client de recevoir le rapport de l'intervention par mail et de se créer un compte client qui lui permet d'avoir accès au plan et à la consommation des pièges anti-nuisibles mis en place. En effet, le logiciel permet de faire un état des lieux des infestations par zone et le présenter le cas échéant aux contrôles sanitaires. Les industries agro-alimentaires - qui représentent une clientèle spécifique - ont quant à elles accès au back office, qui comprend notamment

le compte-rendu de l'état des locaux. Les techniciens bénéficient d'une analyse poussée et peuvent prendre des photos afin d' étoffer leur rapport. En plus du gain de temps conséquent, ce logiciel permet ainsi d'optimiser les interventions et de faciliter les échanges entre le service administratif, le service technique et la clientèle. « Cela nous a d'ailleurs permis de nous développer plus facilement d'où l'ouverture de notre agence mulhousienne », précise M. Burnouf.

Sarah Meliani

Flashguards
www.flashguards.com

Kimoce facilite la vie des professionnels

Grâce à sa toute nouvelle génération de logiciels, Kimoce facilite la vie des professionnels. L'entreprise Serv'Elite s'est récemment munie du logiciel Kimoce SAV. Compte-rendu des bénéfices de ce système.

Afin de booster la mobilité, la productivité et la proximité avec les clients, Serv'Elite* a doté ses 170 techniciens de l'outil Kimoce SAV. Il permet d'avoir accès à une documentation dématérialisée afin de rédiger des bons d'intervention, gérer du stock de pièces de rechange en temps réel et détecter et réparer le plus rapidement les pannes. Dès l'intervention réalisée, le technicien établit, toujours sur sa tablette, son rapport d'intervention qui sera signé électroniquement par le client, en plus de l'exemplaire papier remis. De plus, les pièces utilisées sont déduites en temps réel du stock de présent dans son véhicule. Avant de reprendre sa route, le technicien aura ainsi transmis toutes les informations d'intervention à son agence et au siège. Au quotidien, il bénéficie d'un outil simple qui lui simplifie la vie et lui permet de se consacrer pleinement à son métier.

Autre évolution : la déclinaison tablette de Kimoce SAV. La remontée en temps réel des informations "terrain" garantit à Serv'Elite une vue à 360° de l'activité quotidienne de l'ensemble de ses techniciens, toutes régions confondues. Ces informations alimentent également une solution de BI (Business Intelligence) qui permet de réaliser des états et surtout des statistiques d'exploitation pour suivre l'évolution de l'activité, par agence ou par technicien.

Sarah Meliani

Kimoce
www.kimoce.com

*Société de prestation de service après-vente, elle est spécialisée dans la mise en service, le contrôle de bon fonctionnement, les dépannages, la maintenance et l'entretien des installations de chauffage.

Eureka Solutions adapte un logiciel CRM pour Lisi Automotive

Division du groupe LISI, Lisi Automotive conçoit et fabrique des fixations automobiles et solutions d'assemblage pour l'aéronautique, l'automobile et le médical. Focus sur leur utilisation du logiciel Efficacy CRM, made in Eureka Solutions.

« Les principaux besoins de LISI étaient de centraliser, synchroniser et partager les données. Le but était de faciliter le travail des équipes commerciales en mettant à disposition les offres en cours sur toutes les usines et permettre la gestion de vie d'un client grâce à un historique très détaillé : actions en cours, copie de mails, adresses, itinéraires, etc. », explique Benoît Roger, ingénieur d'affaires. Un logiciel qui permet donc de piloter les offres et opportunités commerciales de façon plus ergonomique et générer un reporting commercial clair et synthétique. En plus de faciliter les recherches, ce logiciel intuitif et fonctionnel permet aussi l'intégration à toute messagerie Outlook. Cette solution a été déployée sur les différents sites du groupe Lisi avec un seul objectif : assurer une meilleure visibilité commerciale pour répondre au mieux aux besoins des clients. Totalement "multitasking", ce logiciel s'adresse aux entreprises de 5 à 1.000 salariés.

Sarah Meliani



Eureka Solutions
www.eureka-solutions.fr

Waterair : Espace client en ligne

Activis a développé pour son client Piscines Waterair un espace en ligne qui permet à ses clients d'avoir accès à toutes les informations concernant l'entretien et le fonctionnement de leur piscine et de leur en faciliter l'utilisation.



Photo Waterair

L'objectif était d'une part de désengorger le service clients de Waterair, dont les techniciens devaient répondre à des questions de clients souvent similaires, et d'autre part de proposer un service 24/7.

Piscines Waterair a donc opté pour la création d'un site web dédié qui, grâce à une identification par numéro de client, est capable de proposer le support précis sur l'équipement propre à chacun. Sont mis à disposition du client des tutos vidéos, mais aussi un outil de diagnostic qui via une succession de questions fermées à propos d'un matériel ou d'une installation permet de proposer une assistance en quelques clics. Ce système est enrichi régulièrement et répond

à 80% des demandes. Le reste des questions complexes ou particulières sont toujours traitées via le support client classique par téléphone.

Dans un environnement concurrentiel exacerbé, ce dispositif est un atout supplémentaire dont dispose Piscines Waterair pour séduire ses nouveaux clients.

Béatrice Fauroux

Waterair
www.waterair.fr
@waterair

Activis :
www.activis.net



**La CENTRALE
DE FINANCEMENT**

**Prêt et crédit
immobilier**

**Rachat
de crédits**

**Assurance
prêt immobilier**

4 rue Daniel Schoen - MULHOUSE - Tél. 03 89 35 77 59
lacentraledefinancement.fr



Nartex facilite la maintenance à l'APAVE

Spécialiste de la maintenance industrielle, le groupe APAVE a fait appel à Nartex pour compléter son offre GMAO (Gestion de Maintenance Assistée par Ordinateur). Explications de Joël Bohrer.

« L'APAVE disposait alors d'un logiciel classique. L'idée était de permettre aux techniciens de pouvoir y accéder sur le terrain. Nous avons donc créé une version du logiciel sur smartphones et tablettes iOS et Android ». Cette version améliorée du logiciel permet de prendre des photos, une géolocalisation des éléments, d'avoir accès à toutes les infos et permet surtout une traçabilité à 100% indispensable dans ce secteur d'activité.

La force d'une telle application réside dans le fait qu'elle soit accessible hors réseau: « les techniciens ont accès à toutes les données quel que soit le lieu et sans être connecté à l'instant T », précise-t-il. Trois ans de travail ont été nécessaires

pour cette application qui répond à toutes les exigences des techniciens et du groupe APAVE qui la commercialise auprès de grands groupes industriels. L'application, régulièrement améliorée, confère à ses utilisateurs souplesse, gain de temps et productivité.

Sarah Meliani

Nartex
www.nartex.fr
f Nartex



Debout : Simon Scherer, chef de projet et Joël Bohrer, directeur

Bati Concept 68 : Croissance de l'activité grâce au numérique

Fabricant de volets roulants, fenêtres, portes et volets coulissants, Bati Concept 68 est une TPE créée en 2012. Elle connaît grâce à ses usages numériques une forte croissance. Témoignage de Bruno Touron, président de l'entreprise.

« Notre usage du numérique dans l'entreprise est de plus en plus important. Nous avons par exemple un cloud personnel, ce qui nous permet d'interagir plus facilement entre nous. Nous travaillons également avec un outil CRM que nous avons adapté à nos besoins pour la gestion des flux, les devis, les factures et rappels. Sans le numérique, cette gestion nous aurait coûté bien trop cher », déclare M. Touron.

Autre outil utilisé, le logiciel ProDevis, dédié aux menuisiers. Celui-ci permet de réaliser les devis à partir des tarifs des fabricants, d'éditer des commandes fournisseurs et des factures sans aucune re-saisie. Un logiciel bien utile pour cette entreprise de huit personnes : « Nous sommes des artisans, mais le numérique nous permet de nous doter de moyens qui n'ont rien à envier aux plus grandes entreprises, et nous permet de nous

consacrer à notre cœur de métier », précise-t-il. Bati Concept 68 frise aujourd'hui le million de chiffre d'affaires.

Sarah Meliani

Bati Concept 68
www.baticoncept68.fr



BMW GROUP
SOLUTIONS BUSINESS DRIVE.
DÉCOUVREZ DES SOLUTIONS ADAPTÉES À VOS ATTENTES.

JMS AUTOMOBILE MULHOUSE
Votre interlocuteur : Christophe Lemasle
Christophe.Lemasle@jms1.net.bmw.fr - 03 89 61 67 41
www.bmw-jms-mulhouse.fr

BMW GROUP
Solutions BusinessDrive

DES CONSEILLERS QUI PARLENT LE LANGAGE DES ENTREPRENEURS
ÇA CHANGE TOUT !

Christophe GEORGE
Chargé de Clientèle Entreprises

Crédit Mutuel ENTREPRISES
SAINT-LOUIS REGIO
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS
03057@creditmutuel.fr

Tél. 0 820 82 01 13
(Service 0,12€/min + prix appel)



« Mulhouse, ville d'expérimentation »



Le Maire de Mulhouse Jean Rottner impulse le mouvement en poussant la ville (et l'agglomération) à expérimenter des solutions numériques à la fois utiles et source d'économies. « Une smart City, c'est une ville agile, qui explore les solutions numériques les plus pertinentes, du stationnement à l'éclairage public, en passant par le wifi gratuit, sans tomber dans les modes, mais en choisissant pour chaque application la meilleure solution ».

Donneur d'ordre pour les entreprises numériques en pointe dans notre région, la Ville partage son expérience avec d'autres villes via l'association France Urbaine où Jean Rottner est justement... co-président de la commission "Développement économique, innovation et numérique". « Au plan régional, nous avons une très bonne collaboration avec Strasbourg et notre présence active au sein de la FrenchTech nous

permet d'être au fait des dernières innovations ». La ville de Mulhouse numérique s'apparente donc à un service R&D, territoire d'expérimentation.

Mulhouse, ville numérique pilote

La Ville de Mulhouse a engagé un processus de développement - interne et externe - où les technologies numériques sont très présentes. L'objectif, entre autres, est de faire de Mulhouse un territoire d'expérimentation où les citoyens communiquent facilement entre eux et participent à la vie locale, et où des projets peuvent naître d'une plus grande fluidité de l'information. Sur le plan pratique, plusieurs services concrets sont déjà facilités par le numérique.

« Le numérique à Mulhouse, ce sont deux sujets : l'innovation au sens large, avec les nouveaux services et usages, et le développement d'une démocratie participative où les citoyens sont consultés régulièrement, et peuvent faire émerger des projets », explique Tanguy Selo, "chief digital officer" de la Ville. Ce Monsieur Numérique crée le lien entre le numérique et les projets portés par les chefs de service de la Ville. Il est aussi force de proposition pour des innovations au service du citoyen. Mulhouse, Smart City, oui, mais autocentrée sur le sujet, non : « L'outil numérique doit être au service des citoyens dans tous les domaines, comme le transport ou l'énergie, pas un gadget de communication ». En particulier, Mulhouse accompagne aussi les personnes en fracture numérique.

Une nouvelle culture

Dans le numérique, il y a l'aspect technologie d'une part, et une nouvelle manière de travailler d'autre part : ateliers de créativité, co-création, co-construction... L'outil doit redonner un rôle politique au citoyen, qui peut aussi participer à la construction du Mulhouse de demain. La mutation digitale est impulsée par le Maire lui-même, Jean Rottner étant très familiarisé avec les outils numériques, « Comme dans l'entreprise, il faut un manager investi ! ». Ainsi, Mulhouse est une ville pilote en France dans la mutation digitale.

Paiement par SMS sur les horodateurs

Environ 15% des utilisateurs paient leur stationnement par SMS. Sans ticket en main, on n'a pas le sentiment d'avoir la preuve du paiement et il y a encore une réticence à payer via son smartphone. Or, on reçoit un SMS en guise de reçu et l'information est sur un serveur. « Il faut communiquer régulièrement pour que les habitudes se développent. La dématérialisation entre lentement dans les nouvelles habitudes », estime T. Selo.

Réseau wifi en ville

Mulhouse est l'une des premières grandes villes en France à disposer d'un wifi gratuit (qui doit être encore optimisé), dans les secteurs patinoire, UHA, camping, plaine des Sports, hypercentre...

Compteurs d'eau intelligents (Eaupla)

Ces compteurs d'eau enregistrent de l'information utile via des capteurs. Par exemple, ils font remonter les alertes en



Tanguy Selo, "chief digital officer" de la Ville de Mulhouse

cas de fuite, informent sur les niveaux de consommation, et donc permettent les interventions sur le réseau ou d'alerter les habitants. Un développement à l'étude consisterait à développer des services grâce à cet outil, par exemple dans les services à valeur ajoutée grâce aux données de leurs compteurs intelligents (eau, gaz, électricité).

« Mulhouse, c'est Vous »

Sondages, boîtes à idées, présentation de projets : en octobre et novembre 2015, les citoyens ont été consultés sur leurs trajets à vélo. 600 réponses complètes ont pu donner des indications utiles au service transports, qui en a tenu compte dans son plan vélo de Mulhouse. Exemples : dangerosité, garages à vélos, souhaits des jeunes...

Concernant les réseaux sociaux, ils sont essentiellement destinés à partager l'information et assurer une convivialité au sein de la ville. Et ce, dans un esprit de transparence, notamment sur les déplacements et rencontres du Maire.

Les Projets 2017

Eclairage public : un appel d'offres vient d'être lancé pour une AMO (assistance à maîtrise d'ouvrage) qui devra prendre en compte le besoin en éclairage public, ainsi que les technologies associées : réseau d'échanges d'information, géolocalisation, sécurité... sans oublier la mise en valeur du patrimoine du territoire.

Janvier/février

Interface dématérialisée avec l'ensemble des services

Un téléservice pour les citoyens : le "compte citoyen". Chaque personne inscrit son profil, avec accès à un coffre-fort numérique contenant ses documents administratifs (déclaration d'impôts, justificatifs de domicile, acte de naissance, carte d'identité, etc.). Une aide précieuse pour les démarches administratives, puisque les documents sont en ligne.

1er trimestre 2017

Allô proximité : Le numéro d'appel devient une application en ligne. Rappelons qu'Allô Proximité permet de signaler une anomalie ou de poser une question à la Ville. Avec l'appli, on pourra prendre une photo et envoyer un message aussi simplement qu'un SMS sur un nombre à 5 chiffres pour signaler un nid de poules, un désordre ou des lampes éteintes de nuit, etc. 80% des quelque 250 signalements mensuels concernent la voirie et les espaces verts. Cette vigilance citoyenne devrait progresser avec le développement de l'application.

Septembre 2017

Lancement du compte mobilité : cette application concernera l'ensemble des transports en commun, bus, tram, les Vélocités, les parkings, l'autopartage (disponibilité des voitures), sur la base d'une cartographie. Facturation en fin de mois selon l'utilisation. Le service est en cours de consultation.

La Ligne Numérique

Lancée en 2015, La Ligne Numérique en est à sa 2^{ème} promotion financée par la Région Alsace et par l'Etat. Labellisée Grande École du Numérique, l'école est installée dans les locaux provisoires du KMO. Rencontre avec Fabienne Buhler, directrice de formation.

Ouverte à des personnes sans diplôme, mais autodidactes dans un domaine du numérique, la formation propose 1.000 heures de cours, dont 200 heures de stage dans le développement web, le graphisme, la vidéo, la modélisation 3D et la photo. Une formation en mode projet



ouverte à des jeunes de 18 à 25 ans, voire plus. « Nous sommes là pour raccrocher les individus à l'apprentissage d'un domaine de compétences et les conseiller de s'orienter éventuellement vers l'entrepreneuriat », explique Mme Buhler. Les cours de cette formation pour profils atypiques sont assurés par des professeurs issus du monde professionnel. Autre projet original : un travail commun en fil rouge avec deux autres formations, le Cyber Cap de Montréal et la Fabrique

Numérique de Gonesse, en région parisienne. Le but : permettre à ces jeunes d'exploiter leur créativité dans des projets concrets.

Sarah Meliani

La Ligne Numérique et e-nov Campus :
www.enovcampus.eu

e-nov Campus

Association créée en 2011, e-nov Campus accompagne six à huit startups par promotion. Certaines d'entre elles bénéficient d'une bourse de m2A pour se développer. « Nous mettons à disposition un espace et du matériel afin de prototyper l'idée et tester le marché », explique Mme Buhler.

Présidée par Gérald Cohen, e-nov Campus fait intervenir des experts bénévoles et permet un véritable espace de co-working pour « pallier la solitude de l'entrepreneur ».



De gauche à droite :
Pauline Walter, assistante administrative,
Fabienne Buhler, responsable de formation
et Bekir Aysan, formateur

Doc PACES, appli' pour la réussite des étudiants en médecine

Disponible dès septembre 2016, Doc PACES, conçu par DGS Création, s'annonce comme l'application mobile indispensable à tous les étudiants en première année d'étude des filières santé.

Le Docteur Michael Thanacody à Strasbourg, fondateur de Hey Doctor*, confie : « Suite au succès du site Hey Doctor et à la demande des étudiants en PACES, nous avons décidé de développer une application mobile pour leur permettre de préparer au mieux leur examen, en leur donnant la possibilité de s'entraîner, partout et n'importe quand, de manière simple et conviviale, grâce aux annales et QCM d'entraînement mis à disposition. » L'application mobile Doc PACES regroupe en effet les différentes annales de France et DomTom, ainsi qu'une multitude de QCM. Elle centralise l'aide à l'examen PACES et dispose des spécificités des programmes de chaque université. Complémentaire aux tutorats et aux prépas privées, elle permet également à ces établissements, s'ils le souhaitent, de proposer leurs propres questionnaires en ligne.

Sarah Meliani

*Premier réseau social médical et paramédical qui permet divers services aux professionnels de santé et aux particuliers

PS : PACES signifie Première Année Commune des Etudes de Santé

Site Hey Doctor et appli Doc PACES
www.heydoctor.fr
www.heydoctor.fr/application-doc-paces



Visuel DGS Création

Atelier webschool de la Maison de l'Entrepreneur

La Maison de l'Entrepreneur propose un accueil et des solutions innovants aux entrepreneurs du Sud Alsace. Avec un mot d'ordre : la proximité, elle lance la 2^{ème} édition de la Webschool 2016 et lance sa webTV.



Après une première édition en 2014, la M.E. a retenté l'expérience de la webschool cette année en proposant un ensemble d'événements destinés aux professionnels non experts, pour leur permettre d'accéder au web et à ses usages en tant qu'entrepreneur. Avec un format simple et efficace : un atelier par mois durant 1h30 ouvert à 15 personnes avec différents niveaux (d'une à trois étoiles) afin de garantir la qualité des interventions. Pour être au plus près des entreprises, la Maison de l'Entrepreneur a lancé une web TV qui a vocation à transmettre en direct les ateliers de la webschool et les 50 événements organisés au sein de ses locaux chaque année. « Cela permet une grande réactivité face aux questions que se posent les entrepreneurs. Par exemple, nous pouvons organiser une retransmission en direct sur une thématique

donnée à des personnes intéressées qui pourront la visionner et n'auront pas besoin de se déplacer », précise Jean-Christophe Freund, responsable de la ME. Car selon Gilbert Stimpflin, président de la CCI Sud-Alsace Mulhouse : « c'est en allant au plus proche des gens, qu'on va le plus loin ». La M.E met à disposition des professionnels : wifi haut débit, visioconférence HD, connectiques plug and play, tableau connecté collaboratif, diffusion/enregistrement vidéo live, écrans et rétroprojecteurs.

Sarah Meliani

Maison de l'Entrepreneur
www.maison-entrepreneur.fr

ENTREPRENDRE DONNE DES AILES !

Envolez-vous !
Reprenez une entreprise ou un commerce.

Contactez-nous au
03 88 15 07 77

MICHEL MS SIMOND
Réseau national de conseil en cession et acquisition
COMMERCES - ENTREPRISES

Votre cabinet Michel Simond Alsace - 3 rue des Cigognes - Aéroport II - 67960 ENTZHEIM
strasbourg@msimond.fr - www.msimond.fr/strasbourg



ARGOS CONSEIL
Experts en recrutement

À l'heure où la technologie peut tout faire ou presque, **nous restons convaincus que c'est toujours l'Homme qui fait la différence.**

Cette conviction est la base de notre contribution au développement de nos clients et partenaires.

Claude KOENIG Fondateur



36 rue Paul Cézanne > 68200 MULHOUSE > 03 89 60 18 80 argos-conseil.fr

Réalité Virtuelle VS Réalité Augmentée

Les différences entre réalité virtuelle et réalité augmentée sont nombreuses.

La réalité virtuelle permet, muni d'un casque de se projeter dans l'univers final du produit demandé (cuisine, voiture, maison, épreuve sportive, jeu, etc...). Pour ce faire, deux images différentes sont projetées à chaque oeil pour offrir une perception de profondeur, autrement dit la 3D. C'est le cas de Teapot ou de BMW ci-dessous.

La réalité augmentée est une technologie qui permet d'inclure en temps réel des informations (texte, vidéo, photo, image animée, 2D ou 3D...) en surimposition de la réalité. On vient donc "augmenter" la réalité avec des informations de façon interactive.

Expérience client enrichie chez BMW

La concession BMW de Sausheim s'est munie d'applications de configuration de véhicules sur tablettes. Visite avec Alexis Zimmermann, responsable marketing et qualité.

Le numérique participe à l'expérience client : Une idée bien comprise par le groupe BMW qui met à disposition de sa clientèle une application de réalité virtuelle. « L'application permet de présenter un catalogue numérique personnalisable pour que le client puisse se projeter dans la voiture de ses rêves et voir le véhicule sous tous les angles via des environnements différents, et le modifier à sa guise », explique M. Zimmermann. Une immersion virtuelle qui permet de vendre davantage d'options et d'éviter les déceptions lors de la livraison du véhicule. Une fois que le client a sélectionné ses préférences, le Product Genius* va générer le devis et l'envoyer au vendeur, qui l'exporte directement de son

logiciel de vente. Cette configuration enregistrée permet un suivi client optimal. Sept écrans sont installés au sein de la concession, ainsi qu'un poste en 3D qui permet une immersion totale. Prochaine étape : l'application pour le service réception et SAV pour répondre rapidement aux demandes. « Des solutions digitales écologiques, puisqu'au lieu de tout imprimer, les devis sont automatiquement envoyés par mail », précise Antoine Heidmann, chef des ventes.

Sarah Meliani

JMS Automobiles

https://reseau.bmw.fr/jms-mulhouse/fr_FR

*personne dédiée à la présentation de la marque et des produits.



Alexis Zimmermann muni d'une tablette devant un écran

Tea Pot, le pro de la réalité virtuelle

Créé en 2006 et géré par une équipe de trois spécialistes de la 3D: Olivier Megel, Clément Schaffner et Guillaume Bout, Tea Pot est une agence spécialisée dans l'imagerie photoréaliste de haute qualité. Elle conçoit des images fixes, des animations 3D et rendu temps réel pour ses clients. Immersion dans l'univers de la réalité virtuelle.

« Nous répondons à diverses demandes auprès de nos clients composés d'agences de communication et d'un fabricant de jet privé par exemple. Nous élaborons également les visuels pour les catalogues Lapeyre », déclare M. Schaffner. Des visuels en haute définition qui nécessitent huit heures de calcul pour une image à la perfection. Un gain de temps et d'argent conséquent pour tous les distributeurs de mobilier qui au lieu de monter une équipe (directeur artistique, monteur, photographe...), modélisent directement les images présentes dans leurs catalogues.

A la pointe de ce qui se fait de mieux en réalité virtuelle, Tea Pot développe en ce moment une

application spécifique à la réalité virtuelle. Destinée aux professionnels, elle permettra de présenter un produit ou service via une immersion totale : « L'objectif est de faire vivre une expérience enrichissante au client qui sera muni d'un casque en s'immergeant dans la conception finale de sa future cuisine par exemple. Ce dispositif permet également la présentation de projets architecturaux », précise l'infographiste 3D.

Sarah Meliani

Tea Pot

www.teapot-creation.com



Clément Schaffner en pleine immersion

PUBLI-INFO

Une rentrée sous le signe de la nouveauté au GIFOP Formation : nouveau catalogue, nouveau site internet

2016 est l'année de la nouveauté par excellence pour le GIFOP Formation.

Après plusieurs mois de préparation, le Catalogue de Formation 2016-2017, accompagné d'un nouveau site internet, est désormais disponible.

Après la prise d'indépendance de notre structure en février dernier, impliquant des changements à tous les niveaux, de nouveaux éléments font leur apparition, et non des moindres : un nouveau logo, un nouveau site internet : www.gifop-formation.fr et un catalogue 2016-2017 dans lequel vous trouverez un choix de formations innovantes, des parcours complets, des formules "à la carte" et "sur-mesure" toujours plus développées et personnalisables, qui viennent accompagner un réseau d'intervenants compétents et spécialisés.

Notre équipe de professionnels de la formation continue est à votre écoute et répond aux besoins grandissants des entreprises de notre région, via 15 domaines majeurs de compétences, tels que le Management, les Ressources Humaines, le Commercial... proposés dans ce catalogue, avec des certifications éligibles au compte CPF comme le

TOSA mais aussi l'Ecole Des Managers Alsace, qui prépare actuellement le lancement de sa 13^{ème} Promotion.

Pour accompagner notre catalogue, le site internet fait également peau neuve avec un nouveau design, correspondant davantage à la nouvelle dynamique du GIFOP Formation déjà en place depuis plusieurs mois. Son ergonomie est au goût du jour en terme technique et permet une meilleure lisibilité pour l'internaute, sur ordinateur, tablette ou smartphone.

Une rentrée dynamique qui aboutit à la nouvelle identité du GIFOP Formation pour des prestations de qualité.

Pour tout renseignement et inscription :

03 69 76 11 00

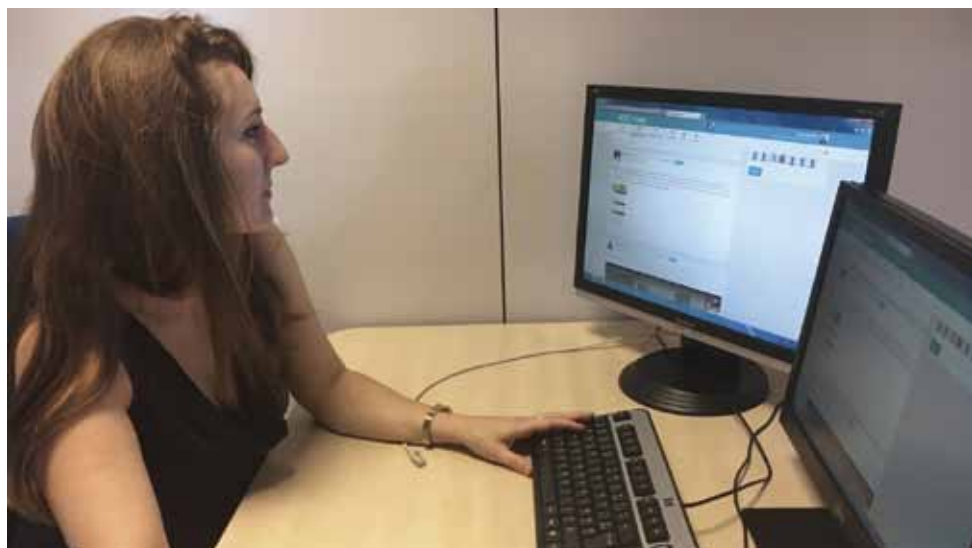
info@gifop.fr

www.gifop-formation.fr



OCI, la communication interne en réseau

Installée sur Mulhouse et Strasbourg, la société OCI accompagne les PME et PMI avec un seul but : faire en sorte que l'informatique booste leur croissance. Interview du directeur général, Romuald Valichon, sur les modes de communication employés dans l'entreprise.



Pour que chaque collaborateur puisse être acteur de la vie de l'entreprise, OCI a développé son propre réseau social. Ce portail Sharepoint est à disposition de toute l'équipe et permet de communiquer de façon plus fluide et plus ludique que le simple échange d'e-mails. « Nous souhaitons que l'information circule plus facilement au sein de notre entreprise. Ce fut l'occasion aussi de créer l'offre que nous commercialisons auprès de nos clients », explique M. Valichon. Un réseau social sécurisé qui a permis la création d'un Comité de Direction virtuel : « Au lieu de se rencontrer une à deux fois par an, nous sommes en interaction constante ce qui est très efficace pour le partage d'idées »,

précise-t-il. Une communication au service d'une meilleure productivité, aussi bien en entreprise qu'à l'extérieur. En effet, les forces techniques et commerciales sont munies de tablettes pour simplifier leurs présentations et les techniciens utilisent des logiciels directement liés à l'ERP* de l'entreprise.

Sarah Meliani

OCI Informatique
www.oci.fr

*La vocation d'un ERP est d'homogénéiser le Système d'Information de l'entreprise avec un outil unique capable de couvrir un large périmètre de gestion (achats, ventes, comptabilité, production, logistique.)

MyBusyMeal, une nouvelle manière de se rencontrer entre pros



Béatrice Ziegler, Floriane Candir et Cécile Clerc-Denizot, responsables des Busywomen (rencontres 100% femmes) en Sud Alsace. Prochaine rencontre le 6 octobre au Kyriad. Thème: Image de soi. Pour s'inscrire, rendez-vous sur le site.

Imaginé par deux frères alsaciens, Fabien et Sébastien Carraro, MyBusyMeal est un réseau social qui géolocalise des rendez-vous professionnels. Le but : favoriser les rencontres intéressantes durant la pause déjeuner, l'apéritif ou le dîner. A une époque où tout est 2.0, même le repas peut devenir social en connectant entre elles des personnes de métier, nationalité ou culture différente, donnant vie à de nouvelles idées. Pour faire partie de la communauté MyBusyMeal il suffit de s'inscrire gratuitement (possibilité de s'inscrire

directement via son compte LinkedIn), de créer un profil visible e-géolocalisable par les autres membres de la plateforme "les BusyPeople". Une ergonomie simple permet de voir sur une carte les rencontres les plus proches de l'internaute le jour J. L'expérience du déjeuner social est double, puisqu'on peut proposer des "BusyMeal" ou simplement y participer.

MyBusyMeal
www.mybusymeal.com/fr

Nouveau : le réseau social du Parc des Collines

Grâce à des actions menées par le Technopole au Parc des Collines I et II et celui de la Mer Rouge, les professionnels qui y travaillent ont créé des liens. Premier outil destiné à favoriser les échanges : le réseau social en ligne Work&Smile créé par la société Kimoce, partenaire du Technopole, a été lancé courant février. Ce réseau social entre pros est adapté aux échanges locaux, personnels ou professionnels : covoiturage, petites annonces, avertissements sur des travaux, ou rendez-vous au resto du coin, etc. et plus généralement tous types d'informations utiles concernant la vie quotidienne de ces parcs d'activité.



Le Technopole
www.technopole-mulhouse.com

Le Weleda Bioty Tour : après la rencontre virtuelle, la vie en vrai



Créé en 2013, le concept inventé par une société indépendante (Les Apéros Beauté) s'apparente à un speed meeting permettant les échanges et les mises en relation sur le thème de la beauté. L'idée a été reprise par Weleda qui a créé sa propre tournée d'une vingtaine d'étapes à travers la France pour aller à la rencontre des consommatrices. L'événement est d'abord créé

sur le digital, puis devient réel le jour J. Sur place, dans un salon de thé ou un jardin, les participantes peuvent découvrir les produits, se faire masser, etc. le temps d'une soirée.

Le Weleda Bioty Tour véhicule les valeurs de la marque et permet de communiquer notamment sur le bio. Les partenaires sont sélectionnés dans cet esprit.

Les résultats 2015

Une vingtaine de dates et de villes ont rassemblé environ 1.700 participantes et ont généré :

- 20.000 demandes d'inscriptions via un formulaire de sélection online
- 100.000 visites sur le site weledabiotytour.fr entre avril et décembre 2015
- 13.000 fans recrutés sur facebook
- 1.123 photos sur Instagram #weledabiotytour
- 22.000 vues vidéos sur chaînes Youtubeuses

Comme quoi, rien ne vaut la rencontre !

Béatrice Fauroux

Le Weleda Bioty Tour
www.weledabiotytour.fr

EXCESSIVEMENT SPACIEUSE

À partir de **229 €/mois** (1)
EN LOCATION LONGUE DURÉE SUR 36 MOIS

Nouvelle Astra Sports Tourer Business Edition

Élue voiture de l'année 2016

- Volume de chargement jusqu'à 1 630 litres
- Connectivité haut de gamme avec système multimédia IntelliLink compatible Apple CarPlay™ et Android Auto™
- Assistant personnel OnStar disponible 24h/24 et 7j/7 avec appel d'urgence, téléchargement d'itinéraire, diagnostic du véhicule à distance en temps réel (2)

OPEL ENTREPRISES

OPEL MULHOUSE
Rue de Thann
Tél. 03 89 33 27 27

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque

CAR OF THE YEAR = VOITURE DE L'ANNEE. La voiture de l'année est une récompense internationale attribuée par un panel de journalistes automobiles en Europe. (1) Exemple pour la location longue durée, incluant la maintenance et l'assistance 24h/24 7j/7 d'une nouvelle Opel Astra Sports Tourer 1.6 CDTI 110 ch Start/Stop ecoFLEX Business Edition au tarif constructeur de 229 €/mois (hors taxes) sur une durée de 36 mois et 90 000 km. Montant exprimé TTC hors carte grise et prestations facultatives. Offre non cumulable, réservée aux professionnels, valable pour toute commande avant le 31/12/2016, d'une nouvelle Opel Astra Sports Tourer 1.6 CDTI 110 ch Start/Stop ecoFLEX Business Edition neuve en location longue durée (sans option d'achat) chez les Concessionnaires Opel participants, selon les conditions générales de location longue durée et sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur et d'acceptation du dossier par TEMSYS SA, RCS Nanterre 351 867 692. (2) Services OnStar® : voir conditions et restrictions dans les Conditions Générales d'Utilisation disponibles dans le réseau Opel ou sur Opel.fr. Modèle présenté : Nouvelle Opel Astra Sports Tourer Innovation 1.6 CDTI Biturbo 160ch avec options au prix conseillé de 355 €/mois. Opel.fr Consommation mixte gamme nouvelle Astra (l/100 km) : 3.3/6.1 et CO₂ (g/km) : 88/141.

Silver Economie à Mulhouse

La Fondation Alfred et Valentine Wallach, l'Université de Haute-Alsace et le Pôle Numérique Alsace Rhénatic ont lancé en mars 2015 un appel à projets commun lié à la Silver Economie et soutenu par la Ville de Mulhouse. Deux projets, parmi les trois retenus en février, ont retenu l'attention de la rédaction.

Le fauteuil roulant 4.0

Le travail proposé a pour objet de développer un prototype de fauteuil roulant habillé "actif" qui surveille de manière autonome divers paramètres physiologiques tels que le rythme cardiaque, la température, les positions et mouvements de l'utilisateur ainsi que les modifications radicales du taux d'humidité.

En cas de chute, ce fauteuil "intelligent" peut transmettre un appel d'urgence et des informations sur sa localisation. Le prototype devra inclure à la fois des solutions techniques (matériaux fibreux et éléments actifs intégrables dans les éléments textiles de la

chaise) et un traitement de l'information via ces éléments actifs.

Destiné à des personnes de 70 ans et plus, ce fauteuil sera testé en laboratoire, puis en situation réelle.

Partenaires : laboratoire de physique et mécanique textiles (LPMT), laboratoire Modélisation Intelligence Procédés Systèmes (Mips), entreprises.

Dotation : 70.000 €

Witelm 68, plate-forme de téléconsultation

L'idée est de faciliter l'accès à l'information médicale sur le patient. La plateforme de

téléconsultation TeleMedica développée par HOPI médical doit être mise à disposition du personnel soignant des quatre partenaires du programme.

Cette plateforme permet à un médecin de réaliser une consultation médicale complète à distance.

Partenaires : HOPI Medical, l'Institut Ittek agissant pour l'EHPAD de la fondation Dollfus, l'EHPAD du Parc des Salines, l'association Asame, la pharmacie et le centre médical de Senheim.

Dotation : 104.000€

Sarah Meliani et Béatrice Fauroux



© albert edf.com

14eight, l'agence de comm' pour les professionnels de la santé

Fondée par Laurent Trichet en 2011, 14eight propose des solutions digitales pour les professionnels de la santé. Découverte de cette niche de marché.

« Nous proposons un service sur mesure aux industries pharmaceutiques et cosmétiques en stratégie et réalisations numériques », déclare M. Trichet, qui compte des entreprises comme Weleda ou Novartis parmi ses clients. Pour répondre au mieux à leurs exigences, l'agence développe, depuis deux ans, un logiciel clé en main destiné aux services marketing et aux forces de vente des industries de santé.

« Il permet de créer et diffuser les supports commerciaux de façon plus ergonomique et interactive. Concrètement, le logiciel Flowent véhicule une image professionnelle de l'entreprise auprès des prospects via la personnalisation des messages et de la charte graphique, ce qui facilite le travail des commerciaux », explique le dirigeant. Grâce à lui, les responsables marketing peuvent proposer des présentations numériques en fonction d'une connaissance du marché en temps réel. Les clients, quant à eux, peuvent accéder à des contenus et services ciblés en fonction de leur besoin. En



Photo 14eight

plus d'améliorer l'expérience client, cet outil marketing permet un gain de temps à ses utilisateurs et une fluidité dans l'échange pour optimiser la prospection commerciale auprès des professionnels de la santé.

Sarah Meliani

14eight
www.14eight.com/fr
www.flowent.pro/fr

Crown Ceram, la prothèse dentaire du futur

Créé en 1983 par Denis Rapp, Crown Ceram a su anticiper la numérisation du métier. Un élan novateur qui lui vaut aujourd'hui d'être l'un des cabinets le plus réputés de la région.

« Nous travaillons depuis 2012 en collaboration avec une société danoise qui produit un système d'empreintes numériques que nous commercialisons auprès de nos prospects. Plus rapide, plus écologique et plus agréable pour le patient, ce système permet des bénéfices financiers et de confort au chirurgien, en privilégiant la qualité au nombre de consultations. Il représente aujourd'hui 25% des empreintes que nous recevons au cabinet », explique le dirigeant.

En plus de l'impression numérique, ce laboratoire 2.0 utilise les nouvelles technologies, telles que l'impression 3D, le frittage ou l'usinage sur machines 5 axes pour satisfaire au mieux sa clientèle et optimiser les délais. Le laboratoire a d'ailleurs adapté ses travaux en Recherche & Développement à sa production de prothèses conçue selon un procédé industriel. Cela lui permet de distribuer ses produits à environ 700 chirurgiens-dentistes à travers la France et pénétrer les marchés allemand et danois.

Sarah Meliani



Crownceram
www.crownceram.com
f Crown Ceram

PUBLI-INFO

M2A avec Oktave facilitent le BBC

M2A a mis en place une plateforme de rénovation énergétique Oktave action 8 du son plan stratégique et opérationnel de la transition énergétique. Cette plateforme est animée par une personne au sein du service Développement Durable, en relation avec l'Alme. L'objectif de m2A est de rénover une cinquantaine de maisons sous trois ans.

Oktave est un guichet unique, qui permet aux personnes qui rénovent leur maison individuelle en BBC de bénéficier du meilleur conseil dans les domaines suivants : isolation des murs extérieurs ou de la toiture, isolation intérieure, isolation des planchers bas, fenêtres, chauffage et électricité (VMC double flux), pour une rénovation complète.

Le plus délicat dans le cas de la rénovation consiste à choisir les bons intervenants sur chantier et les coordonner entre eux. Oktave y répond en proposant aux particuliers un groupement d'artisans formés à la rénovation BBC et au travail ensemble... Les travaux sont ensuite coordonnés selon un calendrier optimisé et les réglages techniques sont suivis sur 2 ans après la fin du chantier.

Actuellement, trois groupements d'artisans sont en cours de formation. Les premiers devis sont en cours, pour trois projets de rénovation à Baldersheim, Mulhouse et Riedisheim.

Un suivi de chantier de A à Z pour une facture divisée par 4

Oktave n'oublie pas l'aspect financier, puisque le service inclut l'accès au financement (aide au montage du dossier, recherche de financements, aides diverses...).

Le résultat attendu est une dépense énergétique divisée par 4. Le prix de la rénovation s'élève entre 500 et 600€ le m², déduction faites des avantages financiers et fiscaux.

Contact : m2A, Nathalie Lamey 03 69 77 65 01
www.oktave.fr



Photo m2A

ArchiMaterial, la transition numérique dans le bâtiment

Lancé en 2015, ArchiMaterial est un site web qui propose à ses utilisateurs (architectes, économistes, bureaux d'études, promoteurs, collectivités, entreprises du BTP...) de disposer gratuitement d'une base de données en ligne des produits de la construction, entièrement personnalisable.

A ce jour, le bureau d'un architecte compte encore entre 500 à 800 catalogues papier, difficiles à partager et à mettre à jour. Par exemple, un industriel du bardage métallique qui veut faire connaître son catalogue papier à tous les prescripteurs nationaux diffusera des milliers de catalogues pour un coût (et un gaspillage) conséquents, sans en connaître précisément les retours.

Depuis quelques mois, ce sont plus de 1.100 industriels et quelques milliers de produits qui ont été ajoutés à la base de données ArchiMaterial. C'est un travail conséquent que l'équipe effectue au quotidien.

L'objectif est de permettre aux professionnels ou étudiants de consulter et sauvegarder leurs produits favoris utilisés dans leurs projets, mais aussi de les partager ou les enrichir. Et ce, dans tous les secteurs, du sanitaire à la décoration, en passant par le gros-œuvre ou des produits écologiques ou innovants...

De plus, l'évolution numérique (la maquette numérique - BIM, le dessin en 3D, la réalité augmentée), nécessite aujourd'hui d'avoir accès à une base d'objets en 3D ou de textures. Ces objets numériques ne tiennent pas dans un catalogue papier et ArchiMaterial propose ses compétences aux fabricants qui souhaitent diffuser leurs produits à tous les intervenants du bâtiment de demain.

ArchiMaterial accompagne les fabricants qui financent leur présence sur la base de données, à destination des professionnels qui en font l'usage gratuitement.

Béatrice Fauroux

ArchiMaterial
www.archi-material.com



Alexandre Bustault, Franck Dietmann et Quentin Rouaud

Recherche et Développement chez Velcorex

Fleuron textile de la région, Velcorex se consacre dès 1930 à l'ennoblissement des tissus en velours. Sauvée par Pierre Schmitt, l'entreprise connaît aujourd'hui des jours heureux. Regardant vers l'avenir, Velcorex met le numérique au cœur de sa R & D. Interview d'Eric Thorel, directeur du site.

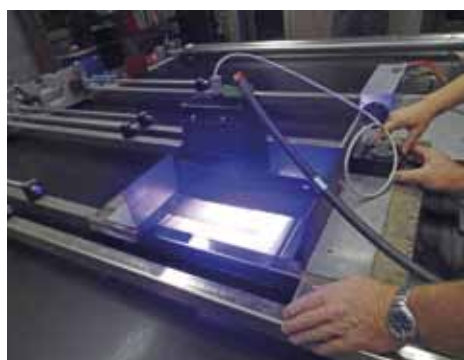
Ingénieuse, l'entreprise se tient au courant des nouvelles technologies de l'industrie textile comme l'impression numérique. « Nous avons actuellement un projet en développement avec le Laboratoire de Photochimie et d'Ingénierie Macromoléculaire (LPIM) de Mulhouse », déclare M. Thorel. L'idée est de colorer les tissus grâce à l'impression numérique. Comment ? Grâce aux résines photoréticulables par UV* qui

permettront aux encres de coller au support - en l'occurrence le textile - par un simple flash. Pour un gain de productivité considérable, puisqu'il faut traditionnellement compter plusieurs heures pour le séchage et le respect de l'environnement. En effet, ces résines sont généralement composées à 100 % d'extraits secs, et il n'y a pas de rejet de solvant, ni à l'application, ni au séchage. De plus, la réticulation nécessite des lampes, et non un four, d'où un gain de place et d'énergie particulièrement important. Ce projet en cours de développement sera breveté une fois le processus validé.

Sarah Meliani

Velcorex
www.velcorex.fr/fr

*Apparus dans l'industrie depuis maintenant trente ans, ces produits présentent les mêmes propriétés que les liants traditionnels : ce sont des dérivés de la pétrochimie qui se présentent sous la forme d'un miel visqueux.



Openai connecte les start-ups et les PME qui veulent innover

Reprise en mai dernier par Amandine Mazenc, Pascal Sire et Axel Imbert, Prométhée SAS devient Openai (Open Agency of Inspiration). Cette plateforme 100% en ligne facilite et accélère les projets d'innovation en mettant en lien entreprises et start-ups. Explications.

La vocation d'Openai est de mettre en relation startup et PME industrielles situées à proximité, pour faciliter et accélérer les projets d'innovation. L'objectif est de développer des

nouvelles technologies (produits ou services repensés) pour les mettre sur le marché plus rapidement. « Pour assurer au mieux les demandes clients, nous nous sommes dotés d'une plateforme 100% en ligne nous permettant une collaboration agile à distance et en temps partagé », explique M. Imbert.

Openai propose deux programmes en trois étapes, l'un destiné aux entrepreneurs et aux start-ups, et l'autre calibré pour les PME-PMI pour concrétiser une innovation plus rapidement à coût maîtrisé. L'une des premiers projets fut réalisé pour le groupe allemand Schaeffler France (Haguenau), dont le département innovation a conçu un prototype de véhicule hybride connecté en six semaines chrono.

Sarah Meliani

Openai : Site web en cours
f Openai - Prométhée SAS



Pascal Sire, Axel Imbert et Amandine Mazenc

Salon Créer sa boîte, édition 2016

Le salon "Créer sa Boîte en Alsace" aura lieu mercredi 16 novembre de 9h à 17h au Parc Expo de Mulhouse. Il s'adresse aux créateurs, repreneurs et jeunes chefs d'entreprise dans le secteur du commerce, de l'industrie, des services, et de l'artisanat. Il est organisé conjointement par les CCI d'Alsace et la Chambre de Métiers d'Alsace.



Sur une journée, en un seul lieu, le public des créateurs d'entreprise peut trouver les acteurs de la création, reprise et développement d'entreprise.

Ce sont des experts dans les domaines de l'accompagnement, du financement, de la gestion, du juridique, du social, du marketing et de la communication qui aident à concrétiser les projets.

En 2015, plus de 1.800 contacts ont été créés par 70 exposants. Le Salon est soutenu par une campagne de communication très active et de nombreux partenaires.

Au programme, plus de 50 exposants experts en création, reprise d'entreprise, conférences sur le prévisionnel, la micro-entreprise, les étapes-clé de la création d'entreprise... ainsi que des micro-conférences sur les aides, les outils de pilotage, la protection sociale...

Petite restauration sur place à destination de l'ensemble des visiteurs

Contact : Déborah Martins
03 89 66 71 90
d.martins@mulhouse.cci.fr
www.creer-sa-boite-en-alsace.fr



Smockeo, le détecteur de fumée connecté

Créée en 2014 par Thibaut Bialek, Loïc Flint et Philippe Schmitt, cette startup révolutionne la sécurité domestique avec Smockeo, un détecteur de fumée connecté. Le but ? Permettre une meilleure réactivité face à l'incendie et une totale autonomie de l'objet connecté.

« Aujourd'hui, l'objet connecté passe par le wifi, le bluetooth et la 3G. En-dehors de ces modes, il peut y avoir des problèmes de coûts, de consommation ou de connexion », précise Thibaut Bialek. L'idée est de proposer un détecteur de fumée d'une grande autonomie. Mais comment connecter un objet sans coût conséquent ? Concrètement, le boîtier est muni d'une carte électronique développée par Cobject et Rton, un bureau lyonnais spécialisé dans les objets connectés. Une fois le produit installé, l'utilisateur saisit sa clé inscrite sur le boîtier, sur la plateforme d'enregistrement de Smockeo ou sur l'application mobile qui propose de scanner le code wifi. Ceci permettra au détecteur de communiquer directement à son propriétaire via appel, SMS ou e-mail. D'où un gain d'autonomie et de fiabilité pour ce dispositif, qui alerte un serveur géré par la startup, qui

lui-même envoie des messages de prévention aux propriétaires du boîtier, aux proches et aux assureurs. Cette assistance complète permet donc une meilleure réactivité et de limiter les dégâts en cas d'incendie pour un coût de 80 euros pour deux ans d'abonnement.

Sarah Meliani

Cobject
<https://fr.smockeo.com>



Fenêtres Wehr lance sa e-fenêtre

Filiale de Saint-Gobain, l'entreprise assemble et vend une large gamme de fenêtres, portes, et volets. Avec un chiffre d'affaires qui s'élève à 14 millions d'euros, Fenêtres Wehr consolide son marché grâce à ses produits innovants.

Plus que la fabrication, la vente et la pose de ses produits, Fenêtres Wehr anticipe l'évolution des mœurs en misant sur la domotique. Nouveau produit lancé au mois de mars : l'e-fenêtre connectée, qui permet de piloter à distance la fermeture d'un volet et d'être alerté en cas d'effraction grâce au capteur et détecteur.

En plus de la fenêtre, l'entreprise a également lancé la porte connectée qui permet à ses utilisateurs de l'ouvrir et la fermer à distance. Dans un objectif évidemment pratique : permettre par exemple à des parents de pouvoir ouvrir la porte à leurs enfants alors qu'ils ne sont pas sur les lieux. En constante réflexion, Fenêtres Wehr propose à ses clients des solutions en phase avec leurs usages.

Sarah Meliani



Fenêtres Wehr
www.fenetre-wehr.com

Le CREEX surveille les centrales hydroélectriques EDF

Depuis deux ans, l'unité de production Est hydraulique d'EDF possède un Centre Régional d'e-Exploitation (CREEX). Ce service installé au Nouveau Bassin à Mulhouse assure le suivi, en temps réel et à distance, des aménagements hydroélectriques exploités par EDF dans le Grand Est de la France pour en améliorer la performance.

Cette surveillance à distance complémentaire aux équipes de terrain concerne les aménagements hydroélectriques de l'UP Est, qui produisent 20% de l'énergie hydraulique française. Sur les écrans à Mulhouse, des indices collectés grâce à des capteurs peuvent indiquer d'éventuelles avaries présentes ou à venir. Averties en amont, les équipes sur place peuvent intervenir en

prévention. Quelque 150.000 euros de dépenses ont été évitées en deux ans grâce à des interventions mieux anticipées. Cette surveillance permet aussi de programmer des opérations de maintenance lorsque les débits d'eau sont bas, ou d'éviter des baisses de production.

Le bâtiment EDF Le Quasar, installé à Mulhouse au Nouveau bassin, abrite le CREEX, dont l'équipe

est composée de 7 personnes. Le Centre Régional d'e-Exploitation de Mulhouse a deux ans, c'est le 4^{ème} e-centre de ce type mis en service en France par EDF.

Béatrice Fauroux



Virtual cockpit. Réelles sensations.

Nouvelle Audi A4 avec Audi virtual cockpit*.
Le progrès. Intensément.

Plus d'informations sur Audi.fr/fleet

Audi Fleet Solutions. We delight your business.**

** Faire avancer votre entreprise.

* En option selon finitions. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non-exclusif, de Volkswagen Bank. Volkswagen Group France S.A. au capital de 7 750 000 € - 11 avenue de Boursonne - Villers-Cotterêts - RCS Soissons B 602 025 538. Audi recommande Castrol Edge Professional. Vorsprung durch Technik = L'avance par la technologie.

Gamme Audi A4 : consommation en cycle mixte (l/100km) : 3,7 - 6,4.

Rejets de CO₂ mixte (g/km) : 95 - 147.

Audi
Vorsprung durch Technik



PASSION AUTOMOBILES

ZA Espale - Avenue Pierre Pflimlin - SAUSHEIM - Tél. 03 89 312 312
contact.mulhouse@passionautomobiles.fr - www.audi-mulhouse.fr

Rest'auBureau

Nouvelle manière de se faire livrer au bureau ! Chaque jour, l'équipe Rest'au bureau 68 confectionne des plats frais du jour, à partir de produits et légumes issus de produits locaux (Bretzel Vert). Commandes à faire sur le site chaque jour jusqu'à minuit pour être livré le lendemain midi à son bureau.

www.restaubureau68.com



Photo: Rest'auBureau

Second réseau labellisé French Tech pour l'Alsace

Après la MedTech annoncé en juin 2015, la région Alsace intègre, en juillet dernier, un nouveau réseau labellisé French Tech: IOT Manufacturing. Ce nouveau réseau intègre l'internet des objets, les objets connectés, l'impression 3D, les robots, les drones et le hardware*. L'idée est de soutenir la conversion de l'industrie aux usages numériques et aux nouvelles technologies.

*Ensemble de l'équipement matériel, mécanique, magnétique, électrique et électronique, qui entre dans la constitution d'un ordinateur.



Événement digital chez OCI le 13 octobre

OCI ouvre ses portes le 13 octobre 2016 à l'occasion d'un événement très spécial.

L'agence du Parc des Collines propose une immersion dans l'entreprise de demain de 8h30 à 14h. Au programme : Business Intelligence, cloud, sécurité, réseau sans fil, usine digitalisée.

Parc des Collines, 5 av. de Strasbourg à Didenheim
Inscriptions : www.oci.fr/digital-mulhouse



Photo: OCI

Nouveau : 3 circuits culturels numériques à Mulhouse

Grâce à leur smartphone, les visiteurs peuvent désormais découvrir Mulhouse en toute autonomie. 3 circuits numériques ont été créés, en partenariat avec le service Culture de la Ville de Mulhouse et le label Ville d'Art et d'Histoire, sur 3 thèmes : l'architecture et les monuments remarquables, les murs peints et le street art, l'art contemporain en ville.

Ces circuits sont visibles sur le site d'IGN et de ses applications partenaires, ainsi que sur le site et l'application Cirkwi où l'on peut également les télécharger. Il suffit ensuite de suivre le tracer pour découvrir les points d'intérêt sur le chemin.



© OCI Mulhouse et sa région

INVITATION À



JMS Automobiles Mulhouse
Concessionnaire BMW/MINI
25 rte départementale 209 - Sausheim
jeudi 17 novembre à 18h30



Inscription obligatoire avant le 10 novembre

via le formulaire en ligne sur www.le-periscope.info

La plateforme BIM-ENERGIE facilite la rénovation énergétique

La plate-forme BIM-Energie est une plateforme d'excellence numérique pour la construction et l'immobilier mis en place par le Pôle Fibres-Energivie avec le soutien de la Région Alsace. BIM-Energie propose un accompagnement personnalisé sur des projets en BIM de construction et de rénovation, la mise à disposition d'outils mutualisés, des programmes de formation et des programmes d'animation.

Pôle Fibres-Energivie
Siège social à Epinal et 6 rue Oberlin à Strasbourg
info@pole.energivie.eu



Salon INOVIA les 5 et 6 octobre

La 10^{ème} édition du salon i-Novia 2016 aura lieu les mercredi 5 et jeudi 6 octobre 2016, au Parc des Expositions de Strasbourg.

www.salon-entreprises.com



LE BOX À LOUER
POUR 1 MOIS OU 1 SIECLE !

Av. de Fribourg 68110 Illzach
www.box-system.fr
03 89 50 09 55



Edité par S.A.S. Le Périscopie - 116 Faubourg de Mulhouse 68260 Kingersheim
03 89 52 63 10 - www.le-periscope.info
N° ISSN : en cours - Tiré à 15.000 exemplaires

Directrice de la publication et rédactrice en chef : Béatrice Fauroux, beatrice.fauroux@le-periscope.info
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Béatrice Fauroux et Sarah Meliani, sarah.meliani@le-periscope.info
Publicité : Céline Boeglin-Koehler, celine.boeglin@le-periscope.info • **Web** : Agence Cactus
Mise en page : Bertrand Riehl • **Impression** : IME • **Distribution de ce numéro** : S.A.S. Le Périscopie.

Une équipe au service de l'entreprise

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES

le Rhénan

VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM - CS 82157 - 68057 MULHOUSE CEDEX - Tél 03 89 39 41 50 - www.centre-affaires-rhenan.com