

Louez nous !

Stand
Plateau télé
Congrès,
A.G.
Fête de fin d'année
Espace d'accueil
Inauguration
Lancement de produit...

Mobilier déco
Location ou vente
Design italien

10% de remise
sur la 1^{re} location

Show Room
5 rue Alcide de Gaspéry,
Zac Espale, Sausheim
(en face de Ad Schoettlé)
Tél : 03 89 50 15 05
www.deco-to-rent.com

Le Périscope

N°1 déc 2010 / jan 2011

L'info économique de l'**Est** mulhousien à 360°

www.le-periscope.info



Le Périscope arrive à l'Est de Mulhouse

L'équipe du Périscope est constituée par plusieurs entrepreneurs convaincus qu'il faut faire circuler l'information sur une zone économique pour que les professionnels se connaissent mieux et aient envie de travailler ensemble. L'expérience réussie du journal, déjà présent sur la zone ouest (Parc des Collines, Didenheim, Dornach, Morschwiller...) tous les deux mois depuis mars 2009, montre que les entreprises ont besoin de créer des liens de proximité. En effet, dans cette période de crise, il est crucial de se serrer les coudes et de travailler ensemble, au lieu de rechercher souvent très loin des compétences présentes sur notre territoire. Présent sur les zones économiques de Sausheim, Illzach, Rixheim et Habsheim, le Périscope Est mettra en valeur les nombreuses compétences, notamment industrielles, des entreprises de ce secteur. Tous les articles seront publiés dans le blog du journal. Des "Apériscope" - apéritifs conviviaux dans les entreprises - y seront organisés avec l'aide du journal, chez les entreprises intéressées pour y accueillir des professionnels. Le journal paraîtra le 10 des mois pairs et sera distribué dans les entreprises les jours suivant la parution. Enfin, il faut savoir que ce journal est gratuit, parce qu'entièrement financé par la publicité.

Dans ce numéro, nous ouvrons le journal avec une interview de M. Olivier Becht, concerné au premier chef par ses fonctions à la M2A par le développement économique. Notre dossier du mois porte sur les prestataires de l'espace bureaux, tandis que le grand portrait (Scope) du mois est consacré à Poepelmann. De nombreuses autres entreprises, notamment en page "PériSTIC" sont à découvrir dans cette première édition. Bonne lecture !

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Contact publicité : ECA Edition, 03 89 57 11 57
Contact rédaction : Béatrice Fauroux, 06 03 20 64 76
web : www.le-periscope.info

Olivier Becht « Le territoire est au début d'un nouveau cycle »

Le maire de Rixheim et premier vice-président de la M2A en charge des affaires économiques relève les spécificités de la économique de la zone Est de Mulhouse et en dessine les perspectives.

BF : Quelles sont les particularités de ce territoire, qui s'étend de Sausheim à Habsheim, en passant par Illzach et Rixheim ?

OB : Tout d'abord il faut souligner que la continuité géographique est réelle, mais sur le plan administratif les quatre villes ont longtemps fait partie de collectivités différentes ou sont même restées longtemps seules. Le fait d'unifier le territoire en rassemblant ces quatre communes dans une même collectivité, la M2A, facilitera la mise en place d'un plan d'aménagement économique global.

BF : Quel regard portez-vous sur la prospérité économique de ce territoire ?

OB : Il a bénéficié d'une chance historique avec l'installation de Peugeot en 1960, qui a drainé une forte croissance économique et en termes de population. Le nombre d'habitants de la ville de Rixheim a doublé entre 1960 et 1980. Le phénomène d'entraînement économique a généré la création de 3 zones économiques à Rixheim, une à Illzach et une à Sausheim... et il a favorisé la création d'une grande zone commerciale pour répondre aux besoins d'une nouvelle population. Mais le développement de la sous-traitance de Peugeot s'est ralenti et l'usine emploie moins de



Olivier Becht

dont elles ont besoin. Nous encourageons le développement des savoirs avec la Maison de l'Innovation, la bibliothèque universitaire et bien sûr nous participons à la reconstruction de l'école de chimie.

Ensuite, il faut que les salariés aient un cadre de vie agréable, avec une offre culturelle et de loisirs,

nous avons modifié le PLU (plan local d'urbanisme) pour permettre à l'entreprise Poepelmann de mener à bien ses projets d'agrandissement. Enfin, nous pouvons aussi encourager l'installation de nouvelles entreprises par la mise à disposition de terrains aménagés. Ainsi nous travaillons d'ores et déjà sur des pré-études d'aménagement d'une

« Un futur aménagement économique de 100 hectares au cœur de l'agglomération »

monde aujourd'hui. Nous sommes clairement à la fin d'un cycle et il faut prendre un nouveau virage.

BF : Comment votre collectivité peut-elle y contribuer ?

Tout d'abord, de manière indirecte, en favorisant les formations dont les entreprises ont besoin ici. Soutenir l'université, les écoles d'ingénieurs et de nouvelles formations est important pour que les entreprises trouvent les compétences

un périssolaire à la hauteur des besoins d'accueil, une bonne qualité de vie et de services en général. Ensuite, de manière directe, nous pouvons agir pour faciliter les accès aux zones d'entreprise, par des axes élargis, des ronds-points, etc. Sans oublier les grandes infrastructures comme l'accès au TGV ou la navette aéroport.

Sur le plan du foncier économique, nous pouvons favoriser l'installation ou l'agrandissement d'une entreprise située sur le territoire. A titre d'exemple,

zone de 100 hectares situés entre la route de l'Ile Napoléon, Illzach côté Rixheim le long du canal et Riedisheim, où se trouvait notamment une ancienne gravière. C'est à un projet à l'échelle de 5 à 10 ans. Toutes ces mesures donneront un nouvel élan au territoire.

Contact pour tout renseignement :
Service développement économique de la M2A
Tél. 03 89 33 79 79

FOURNITURES
DEFI'BURO
CALIPAGE

03 89 57 57 47

Une équipe de pros
près de chez vous
Livraison gratuite

47 CD 201 • 68390 SAUSHEIM • www.defiburo-calipage.com • www.defiburo.com

400 m² d'exposition
DEFI'BURO
L'UNIVERS BUREAU

DOSSIER ▶ Tout pour le Bureau

Un dossier sur les prestataires pour le bureau pourquoi pas ? Même si on croit connaître des prestataires connus sur la place, rien ne vaut un dossier complet pour se rendre compte de la nature exacte de leurs prestations proposées en B to B. Et puis ces prestataires ont des "vraies gens", qui travaillent sur place pour des clients locaux. Rien ne vaut le contact direct, même pour acheter de simples cartouches.

Défi'Buro le vrai défi, c'est de durer

Dans un contexte concurrentiel où tout se vend sur internet, Défi Buro porte bien son nom, en poursuivant ses deux activités que sont la vente et l'agencement de bureau, ainsi que la distribution de fournitures sur catalogue. Le secret : être à l'écoute de la clientèle, et offrir un vrai service.

Depuis presque 30 ans dans le métier - et depuis 15 ans dans de vastes locaux à Sausheim, Patrick Michel veut continuer de croire à son créneau : « Notre expérience nous a permis de bien cerner le métier et les différentes clientèles ; de la profession libérale sur 15 m² à une PME de plusieurs centaines d'employés. Style de bureau, niveau de budget : notre travail est de nous adapter, et souvent les gens sont étonnés par nos prix ; une chaise dactylo démarre à 90 euros », indique Patrick Michel. Et peut aller jusqu'à 3.000 euros pour les fauteuils haut de gamme. Ceci dit, pour moins de 1000 euros, on pourra choisir un vaste plateau (160x80) imitation bois avec son fauteuil, une table de réunion et ses quatre chaises en couleur : de quoi démarrer son activité.

Mobilier tendance, d'origine française

Ici, pas de grands éditeurs de la déco, mais du mobilier fonctionnel, pratique, adapté à tous les



usages et plutôt tendance. En effet, la frontière entre le mobilier domestique et le mobilier de bureau tend à disparaître, et telle étagère en couleur ou fauteuil de bureau pourraient s'utiliser aussi bien à la maison... que dans un bureau pro. « La tendance aujourd'hui, c'est aussi le retour du blanc, l'arrivée de meubles ou poufs lumineux, ainsi que le développement des luminaires ». Autre caractéristique des mobiliers de Défi Buro : la grande majorité des meubles est originaire de France ; ils sont fabriqués dans une usine proche d'Honfleur et le bois employé est certifié.

La qualité du service

Le show-room est souvent le premier contact avec le client « car toucher les meubles, s'asseoir dans les fauteuils, voir comment c'est monté, c'est important », indique Patrick Michel. Avoir en permanence sur 400 m² plusieurs centaines de pièces en

démonstration, est un premier élément de service que la clientèle apprécie. En second lieu, la qualité du conseil, et l'adaptation de l'offre à la demande, en fonction des besoins du client. Et enfin, un suivi de la commande, de la livraison... et de la satisfaction du client. « Ici, on a un seul interlocuteur pour sa commande, c'est plus confortable et plus rassurant que le suivi à distance et anonyme ! ».

Enfin, Défi Buro diffuse le catalogue Calipage, soit 18.000 références en fournitures de bureau livrables sous 24 heures. Site web : www.defiburo-calipage.com. La société Défi Buro emploie 8 personnes et réalise 2 M€ de CA HT/an.

BF

Contact : Défi Buro
49 CD 201 (à côté de Trèfle Vert), Sausheim,
Tél. 03 89 57 57 47
www.defiburo.com

Micro'Net arrive et votre bureautique repart !

Poussières, éléments gras, miettes de pain et autres particules... : le fonctionnement des outils informatiques et bureautiques peut être amélioré grâce un nettoyage professionnel ponctuel ou régulier. La société d'Habsheim Micro'Net diffuse aussi des produits de nettoyage exclusifs sur son site web.

Hervé Weill de Micro'Net et son épouse Christine sont spécialisés dans le nettoyage préventif des ordinateurs depuis presque 15 ans, et pas seulement pour des questions d'hygiène : « L'important, c'est de prévenir l'enrassement par les poussières, qui peut provoquer la surchauffe des appareils. En effet, quand les circuits de refroidissement sont obstrués par des saletés, la panne n'est pas loin », explique Hervé Weill. Bourrages d'imprimantes et systèmes d'entraînement bloqués sont monnaie courante lorsque les appareils ne sont pas entretenus.

L'entreprise a développé un service qui va bien au-delà du simple nettoyage d'écrans et de claviers. Les ordinateurs et autres imprimantes sont décortiqués pour un nettoyage qui change la vie des appareils. Pour parfaire son service, elle a développé des produits exclusifs.

Des produits conçus par Micro'Net et diffusés sur le web

Le secteur produits a été développée dès 2005, Micro'Net ne trouvant pas sur le marché des produits totalement adaptés à son activité, et en raison de la croissance de l'informatique et de la bureautique à la maison, ainsi que des consoles de jeux, téléphones, etc. « Nous proposons aux internautes nos produits de qualité professionnelle, qui ont tous été expérimentés chez nos clients ». Ainsi, un kit complet de produits à dépoussiérer, bombe à air sec, lingettes, etc. est proposé au prix de 22,90 €. Les produits bactéricides et pour l'hygiène sont appréciés depuis la grippe et pour les lieux où les ordinateurs sont partagés. Enfin le site web propose aussi des produits pour nettoyer



Hervé Weill

encre, traces de stylo à bille et graffitis, etc. On peut télécharger sur le site des fiches de conseils de nettoyage.

L'entreprise compte 6 personnes qui se déplacent chez le client. Parmi ses références, Poulain, les Halles de Cernay, Laser Game, des banques... et plusieurs petites entreprises du secteur.

BF

Contact : Micro'Net, Hervé Weill
7 Avenue du Valparc, Habsheim,
Tél. : 03 89 64 17 42
www.chris-set.com

Offres valables dans vos boulangeries Wilson

De la cartouche made in France

Installée depuis l'été dernier dans des locaux de 600 m², l'entreprise IJ Tech recycle les cartouches d'imprimantes jet d'encre pour les grossistes français. A la tête d'une quinzaine d'employés, Thierry Vorburger fait le pari de tenir tête aux pays de l'Est et asiatiques en misant sur un réel savoir-faire technologique et une qualité de produit supérieure. Produisant 500.000 cartouches par an, IJ Tech espère doubler ce nombre dans les mois à venir.



Thierry Vorburger a décidé d'investir chez lui, en Alsace : « C'est une évidence pour moi de rester ici. En misant sur notre connaissance du produit et notre savoir-faire, nous pouvons être dans la course. Nous sommes en lutte permanente contre les produits bas de gamme fabriqués dans des endroits où la main-d'œuvre est nettement moins chère qu'en France. » Travaillant lui-même sur le développement des machines à recycler, il connaît parfaitement les rouages de son industrie. « Nous apportons un grand soin au traitement de nos cartouches. Nous traitons plus de 80 types de cartouches. Chacune d'entre elles est vérifiée lors de plusieurs étapes dans le processus de recyclage. Le remplissage est fait pièce par pièce par des machines technologiquement très avancées et chaque cartouche passe par un test d'impression avant son conditionnement. De ce fait, nous avons un taux de retour très bas ».

Les choix des qualités d'encre sont eux aussi décisifs : « une bonne encre permet une qualité d'impression égale sur tous les supports papiers, et ne bouche pas les imprimantes, qui elles-mêmes ont déjà tendance à baisser en qualité. »

Un réseau de collecte à mettre en place

Les cartouches sont récupérées dans des magasins qui proposent la collecte des cartouches usagées, ou alors via un broker. « Des utilisateurs jetent encore trop souvent leurs cartouches à la poubelle, d'où l'idée d'ouvrir un magasin proche de l'unité de recyclage où il est possible de déposer ses cartouches usagées. Il faudrait trouver un moyen d'inciter les collectivités locales à mettre en place un réel système de récupération. C'est quelque chose qui me tient à cœur. » Un pari de plus à tenir pour IJ Tech.

H. Weill

Contact : IJ Tech
3 rue Gutenberg, Rixheim
03 89 50 83 36

Magasin : 48 A rue de l'Ile Napoléon, Rixheim
www.cartouche-encre-ijtech.com

DES SOLUTIONS FORMATION

Les Catalogues 2010/2011 ont paru.
Plus de 350 Actions de Formation
avec près de 30 Nouveaux Programmes

Dans les domaines :

Direction/Stratégie -Management
Ressources Humaines - Communication
Efficacité Professionnelle -Marketing/Innovation
Vente/Commercial/Marchés Publics
Achats - Gestion/Finance
Export/International -Manutention/Logistique
Bureautique - Secrétariat
Sécurité/Malveillance

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





Mark D. Swenson et Jacky Kessler

Office Partner « ne sait pas vendre un copieur »...

L'entreprise a développé une stratégie commerciale originale, en axant sa prestation sur l'optimisation de l'infrastructure d'impression de ses clients, soit sur le service et non sur la vente de machines. Sa prestation se traduit par une réduction moyenne de 20 à 30% des coûts d'impression sur un parc de copieurs multi-fonctions et imprimantes.

Quand Mark D. Swenson dit qu'il « ne sait pas vendre de copieurs », alors que le show-room de son entreprise montre plusieurs machines, il se démarque avec un certain humour de prestataires du métier par une approche différente : celle du coût d'impression. Aujourd'hui, on imprime plus et on copie moins. Alors quel est le coût d'impression d'une page ? Mark D. Swenson répond : « L'idée est d'abord d'analyser précisément le parc de copieurs et d'imprimantes de l'entreprise, souvent hétéroclite et de générations successives. Nous mesurons le coût de l'impression annuel global, consommables inclus, et voyons où sont les possibilités d'économies et de réduction du coût d'impression », explique Marc D. Swenson. En effet, entre l'achat des consommables à différents prix et celui des machines, le coût réel d'impression est souvent méconnu.

« Non à la culture du one shot »

Cette étude préliminaire aboutit à un programme d'optimisation du parc de machines, pour l'adapter aux besoins. Cela peut se traduire par une réduction de nombre de machines, un dimensionnement différent, un remplacement en plusieurs phases, etc. Au final, le client se voit proposer un contrat qui inclut une panoplie de prestations d'Office Partner selon son concept "Pay Per Page" : fourniture des machines, consommables et maintenance. « Le coût à la page devient totalement transparent et sera le même quelle que soit la machine. Nous nous engageons aussi à une très bonne réactivité en cas de panne, mais elles sont rares : nos techniciens sont payés... pour éviter les pannes ! Et surtout, nous adaptons en permanence le parc aux besoins, dans

la durée », indique M. Swenson. Objectif de cette stratégie : la fidélisation des clients par un service irréprochable car « la valeur ajoutée est dans le service » conclut M. Swenson.

Office Partner, qui a agrandi sa surface de stocks et ses ateliers ces dernières années, a également doublé son effectif depuis 2007 et compte 23 personnes. Elle gère un parc de 3.500 machines auprès de 250 clients et possède également une antenne près de Fribourg (All.).

BF

Contact : Office Partner
2 av. Konrad Adenauer, Sausheim
Tél. 0810 633 422
www.officepartner.fr

Les quincailliers de la cartouche

RueDuConsommable.com est spécialiste de la vente de consommables d'impressions en ligne. Cartouches d'origine ou recyclées, toner ou rubans thermiques, cette jeune société née en 2007 revendique déjà près d'un million d'euros de chiffre d'affaires. Son secret : une équipe de spécialistes qui colle au plus près de la demande.

Les consommables sont le cœur de l'activité de l'entreprise créée par Jean-Daniel Roth et qui emploie six personnes. On peut y trouver tous les modèles de cartouches, même pour les modèles d'imprimantes les plus anciens. La part de marché de la cartouche d'origine jet d'encre est importante, mais la cartouche recyclée se développe très rapidement. « La démarche éco-citoyenne est de plus en plus présente. De plus, comme le prix est inférieur et le contenu pouvant être supérieur de 20 à 200%, le client comprend vite son intérêt », explique Jean-Daniel Roth. « Autre avantage, elles sont garanties trois ans. Nos cartouches de toner recyclées bénéficient de cette même garantie et sur site ». Pour ce recyclage, RueDuConsommable.com rachète les cartouches d'origine usagées.

Des solutions et des services pour les professionnels

RueDuConsommable.com se positionne aussi (et surtout) comme partenaire technique des professionnels. La société propose toute une gamme d'imprimantes thermiques à étiquettes, des fax, des imprimantes jet d'encre ou laser, ainsi que des machines à affranchir. L'équipe de Jean-Daniel Roth est à l'écoute des demandes en matière de périphériques et de leurs consommables. « Nous sommes attachés à la notion d'équipe qui dispense du conseil. Quel modèle sera le plus adapté à l'activité de notre client ? Pour une question de qualité, nous favorisons le recyclage de nos produits en France et en Europe », précise le gérant.



Un développement rapide

Si à la création de la société, l'idée était de vendre des consommables en ligne, Jean-Daniel Roth s'est vite aperçu de l'importance d'un pas de porte. « Nombreux sont les clients qui se déplacent dans notre magasin, nous ne nous attendions pas forcément à cela, le bouche à oreilles commence à bien fonctionner », dit-il. Du coup un nouveau point de vente vient de voir le jour à Nantes. « Nous avons eu l'opportunité d'ouvrir un magasin là-bas, suite à une étude de marché encourageante », précise-t-il.

Comme souvent, le site de vente en ligne s'ouvre sur un contact direct entre les clients, qu'ils soient professionnels ou particuliers, pour asseoir une relations de proximité.

H. Weill

Contact : Hervé Willer
88 rue de Mulhouse, Rixheim
Tél : 03 89 44 10 08 ou 06 46 41 27 48
www.rueduconsommable.com



intrago
RÉVÉLATEUR DE POTENTIEL

15a rue Principale 68390 Baldersheim
Tél. 06 37 55 86 13
catherine.fabri@orange.fr

Accompagnement au mieux-être personnel et professionnel

- Apprendre à gérer son stress
- Gagner en confiance en soi
- Rééquilibrer vie privée et vie professionnelle
- Traverser sereinement une période de transition personnelle ou professionnelle
- Prendre du recul
- Développer son adaptabilité et son efficacité professionnelle

Coaching
Sophrologie Caycéienne
Sophro coaching
Formation management et développement personnel

- Coach certifié, membre ICF (International Coach Federation) - Sophrologue

OCTO-Flex, le protège-clavier souple indispensable



- Membrane souple pour clavier moulée sur mesure
- Résiste à 10 millions de frappes
- Protège de la poussière et des éclaboussures (huile de moteur, essence, fluides,...)

octogone.fr
FABRICANT N°1 EN EUROPE
40, rue Jean Monnet - Parc des Collines
Bât. 5 - 68200 Mulhouse
Tél. : 03 89 31 02 60 - Fax : 03 89 31 02 69
contact@octogone.fr - www.octogone.fr



Opel Insignia ecoFLEX.
5.2l/100 km et 136 g de CO₂/km jusqu'à 160 ch.

www.opel.fr
Wir leben Autos. Nous vivons l'Automobile. Consommation mixte Insignia ecoFLEX 2.0 CDTI 130 ch / 160 ch / Insignia Sports Tourer 2.0 VCDI 160 ch / 1100 km / 5.2 l/100 km - Emissions de CO₂ (g/km) : 136/274.

OPEL MULLER
MULHOUSE - 23 rue de Thann
Tél. 03 89 33 27 27
www.groupe-andreani.com
LA SOLUTION AUTOMOBILE

► MORGGEN Consulting, architecte de la mémoire de l'entreprise

La société de développement et de conseil en architecture logicielle a développé une application spécifique de son savoir-faire : un outil d'archivage informatique de documents, pour éviter que le savoir d'une entreprise ne se perde.

Morgen Consulting, créée par David Morgen, est une toute petite société capable de travailler pour des PME comme pour de très grands groupes. Actuellement, elle accompagne Novartis dans l'archivage de ses documents de toutes natures. « Dans ce cas spécifique, l'intérêt est de conserver dans une mémoire centrale de très nombreux éléments dispersés dans toutes les entités du groupe. Il permet aussi de trouver en interne un spécialiste qu'on ne connaît pas », explique David Morgen. Le logiciel se présente comme une base de données dans laquelle on peut trouver aussi bien le profil d'un collaborateur qu'un communiqué de presse archivé par le service communication.

Morgen Consulting crée l'architecture du site avec par exemple les noms des services, la nature des documents disponibles, leur degré d'importance et programme les niveaux d'accès par catégorie de salariés. Ce sont les membres de l'entreprise qui utilisent la base de données, simple d'utilisation, et qui apportent la ressource documentaire. Ces documents sont indexés grâce aux métadonnées, qui facilitent l'accès à leur contenu. L'outil se prête à toute recherche multi-critères.

Un outil de gestion des connaissances

Toute PME peut avoir intérêt à conserver les notices d'utilisation des matériels qu'elle fabrique, des plans, dossiers juridiques, brevets, techniques de commercialisation, etc. Le logiciel conçu par Morgen Consulting s'adapte à chaque culture et organisation d'entreprise et permet au client de



conserver et de gérer un savoir-faire spécifique. « Cet outil de gestion des connaissances permet d'économiser du temps de recherche. Il peut aider aussi à retrouver un document ou un projet qu'on n'a pas à refaire. »

La culture du “knowledge management” se développe aussi en raison du turnover des équipes dans les entreprises et la nécessité d'assurer la continuité et la transmission du savoir-faire.

BF

Contact : Morgen Consulting, David Morgen
3 rue Paul Henri Spaak, Sausheim
03 89 500 632
<http://morgen-consulting.com>

► ANKEO ou la sécurité des systèmes d'information

La société située à Rixheim assure un service de protection des systèmes informatiques, dans le but, non seulement de lutter contre les virus et autres intrusions, mais d'assurer la fiabilité du fonctionnement informatique.

Jean-Marc Boursot explique dans quel esprit travaille son entreprise : « Notre axe de communication n'est pas de brandir le virus comme un épouvantail, mais bien de montrer en quoi une bonne prévention des risques contribue à assurer une continuité et une qualité de service aux entreprises ainsi qu'un bon fonctionnement interne. Car un outil informatique fiable, c'est une productivité préservée ». Un audit de sécurité permet souvent de constater que des informations sont en double ou cloisonnées, voire non accessibles en cas d'absence d'une personne, etc. La gestion rationnelle des accès à l'information et la protection graduée des données contribuent à structurer la circulation et la gestion des informations.



de départ du besoin de protection des données provient souvent d'un incident ponctuel qui joue le rôle de révélateur : « L'entreprise a eu chaud car les dégâts auraient pu être plus importants, et veut parer aux difficultés. Nous intervenons alors en tant que conseil et mettons une stratégie au point ». Les données à protéger sont souvent de type commercial ou stratégique, touchant aux projets de développement ou à l'outil de production. Ankeo travaille notamment pour des entreprises médicales qui doivent se protéger de toute intrusion.

Protection vis-à-vis de l'interne

La protection des données s'apprécie aussi vis-à-vis de l'interne. La demande des entreprises aujourd'hui concerne la limitation de la navigation sur le web et Ankeo met au point avec ses clients des codes de bonnes pratiques. Le filtrage des e-mails et des spams fait aussi l'objet d'une gestion délicate, mais indispensable pour éviter les indésirables.

BF

Contact : ANKEO, Jean-Marc Boursot
5 rue des Peupliers, Rixheim-Entremont
03 89 66 03 85
www.ankeo.com

► AEMO : l'optimisation énergétique des process industriels

Le bureau d'ingénierie en automatisme AEMO a été récompensé récemment pour un projet innovant : la mesure énergétique des process industriels (MEE), avec la détermination des meilleurs moyens d'économie. Et ceci grâce à un dispositif de captation et d'analyse entièrement en wifi.

« Le service que nous avons développé ne permet pas seulement d'économiser de l'énergie, mais aussi d'assurer une meilleure productivité », explique d'emblée Marc Nass, gérant d'AEMO. En clair, améliorer les process industriels - le métier de base d'AEMO -, c'est bien. Mais y parvenir au moindre coût énergétique, c'est encore mieux. L'objectif est aussi environnemental, et correspond à la première étape demandée lors de toute démarche de certification ISO 14000. Tout d'abord, les ingénieurs d'AEMO mesurent et centralisent l'information sur toutes les énergies consommées par les process, ensuite ils déterminent les meilleurs moyens d'économie. Ceux-ci peuvent toucher aussi bien à l'organisation (décaler des postes de travail) qu'à la gestion des heures creuses /heures pleines ou aux comportements dans l'entreprise.

Captation et traitement des données en wifi

Les avantages du wifi sont connus : les appareils de mesure ne perturbent pas les équipements existants, se fixent facilement où on le souhaite, et ne comprennent ni pose ni dépose, des postes

de coût non négligeables. Les capteurs mesurent de nombreux paramètres : le taux d'humidité, la température, la consommation d'électricité, d'eau ou de gaz, etc. Un ordinateur central recueille toutes les données et les traite, toujours sans liaison filaire.

Quand la mesure de l'énergie devient outil de management

« Les préconisations issues des mesures tiennent compte de l'ensemble du process. Est-ce que la pompe est mal entretenue ? A-t-on besoin de chauffer tel composant, de le refroidir autant avant de le réchauffer à nouveau ? La question de l'énergie pointe les équipements énergivores et révèle des dysfonctionnements. Et il faut adopter les meilleures mesures au meilleur coût ». La mesure de l'énergie devient un outil de management, puisqu'on intervient sur l'optimisation des process. « C'est flagrant lorsqu'une usine de fabrication a plusieurs unités dans le monde. Les consommations variables d'une usine à l'autre indiquent qu'il y a une marge

d'amélioration. A nous de trouver la meilleure solution au meilleur prix », conclut Marc Nass.

Dans l'automatisme, AEMO possède de nombreuses références connues, comme Novartis, Millipore, Weleda... et travaille aussi localement, avec les Vins Tresch, Can Packaging, Sotoco ou encore Les Papeteries du Rhin. Le bureau d'ingénierie compte 10 personnes.

BF

Contact : AEMO, Marc Nass
1 rue des Alpes, Sausheim
03 89 61 81 14
www.aemofrance.fr





AChacun'son box

Solutions de stockage, archivage, garde-meubles, location de véhicules utilitaires



Le self-stockage

vous permet de louer des boxes adaptés à vos besoins et à votre budget d'une surface variable à partir de 1 m² pour 1 jour, 1 mois, 1 an...

- Des solutions souples
- sur site sécurisé 24h/24
- pour toutes les surfaces
- toutes les durées
- particuliers et professionnels

03 89 36 79 73

4 rue Vauban - Zi n° 2
68170 RIXHEIM
mulhouse@achacunsonbox.com
www.achacunsonbox.com



SOTOCO
Service

✓ Boissons chaudes
✓ Boissons fraîches
✓ Confiseries
✓ Denrées alimentaires

Depuis plus de 40 ans au service de nos clients

Ille Napoléon - 68390 SAUSHEIM - Tél. 03 89 61 95 55 - www.sotoco.fr - service@sotoco.fr

Faites le plein d'innovations.

Nouvelle Passat. Née d'idées futures.

Socar - 1 rue de l'Aquitaine 68390 Sausheim - **03 89 31 25 25**

www.volkswagen.fr
Groupe VOLKSWAGEN France sa - R.C. Société B 622 025 338
Castrol

(1) Cycle mixte et rejets sur Nouvelle Passat 1.6 TDI 105 RM. (2) Selon Décrets 2007/1973 et 2009/1581. (3) Hors DSG et 4Motion. (4) En option selon modèle et finition. (5) Prix TTC conseillé au tarif 30/09/10 mis à jour le 07/10/10 de la Nouvelle Passat Trendline 1.4 TSI 122 avec l'avantage de la prime à la casse VW portée à 1500 € TTC (sur Nouvelle Passat neuve rejetant jusqu'à 135g de CO₂ pour mise au rebut en véhicule de 8-10 ans et incluant reprise Argus™ +2 500 € TTC). Reprise de votre ancien véhicule aux conditions générales de l'Argus™ (en fonction du cours de l'Argus™ du jour précédent). Offre valable jusqu'au 31/12/10. Conditions et délais de paiement identiques à celles de l'Argus™. Options : Pack Sport (1 290 € TTC), Pack Sport Carat (1 550 € TTC) au prix TTC conseillé au 07/10/10 de 29 679 € TTC, reprise Argus™, avance du bonus éco de 500 € et de la prime à la casse VW mixte. Cycles mixte/urban/extralimité : 4,3 à 6,7/5,2 à 10,8/ de 3,9 à 5,9. Rejets de CO₂/km : 114. Cycles mixte/urban/extralimité de la gamme Nouvelle Passat berline (l/100 km) : de 4,0 à 6,7/5,2 à 10,8/ de 3,9 à 5,9. Rejets de CO₂/km : 114 à 160.

Poeppelmann : une diversification-modèle

Le transformateur de matières plastiques ; filiale d'un groupe allemand né en 1949 et qui emploie 80 personnes à Rixheim, poursuit une croissance constante par le biais de la diversification et du progrès de ses fabrications.

A l'origine, le groupe fabriquait des bouchons en liège. Le fondateur de l'entreprise a ensuite adapté un opercule en plastique sur les bouchons en liège, avant de se lancer en précurseur dans la fabrication de bouchons en plastique pour les bouteilles, puis progressivement pour tous usages. « L'entreprise a toujours évolué vers des créneaux porteurs, grâce à l'instinct de ses dirigeants. Et ce, tout en restant modeste et pragmatique » explique Hubert Schaff, directeur de l'unité de Rixheim.

Les étapes de la diversification

KAPSTO : les bouchons protecteurs.

Aujourd'hui sont fabriqués pas moins de 3.000 bouchons protecteurs différents, pour des applications dans le mobilier, l'industrie... les bouchons et capuchons Kapsto obtiennent des points de fixation, terminent des tuyaux ouverts, assurent stabilité, protection, empêchent l'usure et la corrosion.

K-TECH : les pièces pour l'automobile.

Observant la croissance de l'industrie automobile, Poeppelmann s'est diversifiée dans les années 60 dans la fabrication de pièces techniques en plastique de haute précision pour l'industrie. De fabrication complexe, elles font partie intégrante de la conception d'un produit.

FAMAC : produits pour l'alimentaire et la pharmacie. Professionnels de l'injection plastique, les ingénieurs de Poeppelmann ont conçu des machines capables de fabriquer des micro-pièces hygiéniques en salle blanche pour l'industrie pharmaceutique et des emballages à parois minces pour l'agro-alimentaire : Poeppelmann travaille par exemple pour Tempé.

TEKU : leader européen des pots pour l'horticulture ! Encore l'instinct pour un marché à fort potentiel : le dirigeant de Poeppelmann avait pressenti le développement du jardinage, avec le celui de la construction des maisons individuelles après 1960. L'entreprise s'est lancée dans l'injection plastique



Hubert Schaff

de pots pour l'horticulture à parois minces grâce au thermoformage. Elle est aujourd'hui leader européen de la fabrication de pots de toutes tailles, distribués via un réseau de distributeurs dans les jardineries. Et 80% des matières plastiques utilisées proviennent de produits recyclés.

De nombreuses perspectives de développement

L'usine de Rixheim a été construite en 1966, et travaille pour le marché francophone : Wallonie, Suisse romande, pays du Maghreb. La croissance est soutenue en raison de l'adaptabilité des usines : les produits suivent le marché, par exemple aujourd'hui on fabrique des pièces pour l'industrie photovoltaïque. « Nous travaillons pour de gros donneurs d'ordre dans l'énergie et l'automobile. Et nous avons la chance que l'industrie agro-alimentaire et pharmaceutique soient en forte croissance en Europe », explique Hubert Schaff.

Les perspectives technologiques

A partir de 2011, Poeppelmann fabriquera des pièces en bi-matière grâce à la double injection, une seule pièce pourra donc être composée d'une partie souple et une partie dure. Le sur-moulage sera aussi développé, par exemple l'injection de la matière plastique autour d'une pièce métallique. « La seconde amélioration concerne l'utilisation de la matière première : nous sommes constamment à la

recherche d'économies grâce à des parois de plus en plus minces, mais qui doivent conserver robustesse, souplesse et fiabilité », explique Hubert Schaff.

Le troisième axe de développement concerne la fabrication de produits biodégradables. Le seul secteur de l'entreprise concerné est le pot horticole. « Notre entreprise travaille sur ces questions depuis 20 ans. Le pot horticole biodégradable reste un marché de niche, car il en faudrait des champs pour cultiver la matière biodégradable ! Et son bilan écologique n'est pas très bon, en raison de la lenteur de fabrication et donc de l'énergie à mettre en oeuvre pour les fabriquer. » Il y a donc encore des perspectives d'innovation chez Poeppelmann.

BF

Contact : Poeppelmann
3 rue Robert Schuman, Rixheim
03 89 63 33 10
www.poepelmann.fr

Poeppelmann en chiffres

- 1450 personnes employées dans le groupe.
- 80 personnes à Rixheim, dont 22 à la production.
- 3 usines en Allemagne, une en France et une aux Etats-Unis
- L'augmentation de la production à Rixheim se traduit par l'augmentation du nombre de machines : 5 en 2005, 25 en 2010.

LOUEZ
VOTRE
BOX
DE RANGEMENT !

Besoin
d'entreposer,
stocker,
archiver ?

• Box privatif sur mesure
(de 2 à 200m²)

• Sécurisé 24h/24

► 03 89 311 811

9 avenue d'Italie

EXTRA
STOCKAGE
LA LOCATION DE BOX AU M²

Publi-information

Pour la seconde fois cette année, les installations de panneaux photovoltaïques voient une diminution des prix d'achat par EDF. La durée d'amortissement d'une installation s'allonge de 2 ans en moyenne. ECE propose des solutions nouvelles pour investir.

Pour les professionnels, la baisse est de 12% sur la tarification au 1^{er} septembre 2010 :

- Les installations intégrées sur bâtiments clos couverts passent de 0,50€ à 0,44€ le Kw/h
- Les installations avec intégration simplifiée sur bâtiments passent de 0,42€ à 0,37€ le Kw/h
- La centrale au sol ou centrale sur toit plat passent de 0,37€ à 0,33,12€ le Kw/h

Devant cette baisse de tarification, ECE avec 10.000 m² de champ photovoltaïque déjà installés propose des installations sur toits à pente avec matériaux "premium" pour une durée d'amortissement de moins de 11 ans.

Parallèlement ECE propose aussi des installations sur toits plats de type usine, super ou hypermarché. Cette nouvelle solution répond à la fois à tarification 0,3312€ le Kw/h produit, et à de nouveaux investisseurs pour un amortissement à moins de 11 ans.

Pour les particuliers, ECE se positionne sur des installations avec des amortissements à moins de 7 ans, malgré la réduction de moitié du crédit d'impôt. Les clients bénéficient d'un revenu de 1.600€ à 1.800€/an sur 13 ans, soit 22.100€ sur le contrat de 20 ans.



PORTES DE GARAGE
VOLETS ROULANTS ET BATTANTS
FENÊTRES ET PORTES PVC

WEHR
SAINT-GOBAIN

Fenêtres
triple vitrage

USINE - EXPO - VENTE
ZA de la Savonnerie - LUTTERBACH
03 89 50 71 71
www.fenetre-wehr.com

INSTALLATEUR PHOTOVOLTAÏQUE RÉGIONAL



Riespach / 200 Kwc

Produisez et revendez
votre électricité à EDF
pendant 20 ans au meilleur tarif
(0,44€/0,37€/KWh).

ÉTUDE
GRATUITE
PERSONNALISÉE



Gommersdorf / 121 Kwc

LA SOLUTION ÉCOLOGIQUE
ET ÉCONOMIQUE

SHOW ROOM
122 rue Ile Napoléon
68170 Rixheim
Tél. 03 89 57 42 61 / Port. 06 32 376 493
www.electro-concept.net

Plus de
10.000 m²
déjà installés

ece
ELECTRO CONCEPT
ENERGIE
ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE
INSTALLATEUR
PHOTOVOLTAÏQUE
AGRÉÉ

► Euromonetic : une entreprise qui a de la caisse

Euromonetic est une entreprise familiale qui vient de fêter ses vingt ans en 2010. Dirigée par Jean-Martin Wiss et sa fille Muriel, elle est spécialisée dans les terminaux de point de vente, de balances ou encore de TPE. La société travaille en étroite collaboration avec les commerçants en leur assurant la fourniture du matériel, le service après-vente et la formation à l'utilisation des différents appareils.

Euromonetic a développé une gamme de produits spécifiques pour les commerces de proximité que sont les restaurateurs, tabacs, boulangeries, magasins divers...

La société propose à l'achat ou en location sur quatre ans des caisses enregistreuses, des terminaux de point de vente (TPV) avec écrans tactiles et imprimantes de tickets, des terminaux de paiement électronique (TPE) ou encore des solutions de pesage.

Avec cinq agences (Habsheim, le siège étant compris), Euromonetic étend son savoir-faire sur l'Alsace, le territoire de Belfort et la Franche-Comté. 12 techniciens sillonnent la région pour un total de 22 personnes au service du commerce de proximité.

Euromonetic est distributeur exclusif de la marque Casio sur son secteur et prestataire agréé de la Banque Populaire pour le Haut-Rhin.

Un métier de services d'abord...

Le matériel acheté est garanti un an, mais ensuite, ou en cas de location, on peut souscrire un contrat d'entretien pour bénéficier de la force de service d'Euromonetic et d'un délai d'intervention rapide. « *Avec ce contrat, nous nous engageons à être chez notre client au maximum quatre heures après son appel* » insiste Jean-Martin Wiss. « *Les techniciens sont sur le terrain six jours sur sept. Une permanence téléphonique après 18 heures ainsi que le dimanche permet à nos clients d'avoir un interlocuteur en cas de besoin. Il est possible de trouver une solution rapide par téléphone ou alors de prendre rendez-vous dès le lendemain à la première heure* », ajoute Muriel Wiss.

...et aussi de formation

« *La formation à l'utilisation des différents appareils est la suite logique de notre prestation. Quand un restaurant investit dans un terminal, on ne laisse pas le client se débrouiller. Il est même fréquent que le technicien soit présent pendant le service pour assister les serveurs* », expliquent en chœur les deux responsables.



Muriel et Jean-Martin Wiss

Pour préparer le retrait futur de Jean-Martin, qui cède la place à sa fille, Euromonetic a mis en place une structure avec différents responsables administratifs, techniques et commerciaux. Encore de longues années de service en perspective.

H. Weill

Contact : Muriel Wiss
rue de l'Industrie-Valparc, Habsheim
0810 12 25 12
www.euromonetic.com

► Altodis : le service avant... et après-vente

Le groupe Altodis Développement est prestataire de services dans le domaine de la manutention roulante (chariots élévateurs, nacelles...), et propose son matériel aux entreprises industrielles et logistique, au BTP et à l'industrie lourde. Réalisant un chiffre d'affaires annuel de dix millions d'euros avec trois entités distinctes, le PDG Pascal Arnold mise sur le concept original du "service avant-vente".



Pascal Arnold

« *Une étude bien faite des besoins du client est la garantie d'un partenariat solide* » explique Pascal Arnold. Altodis, la première société créée il y a sept ans, propose la vente ou la location des chariots de manutention aux entreprises industrielles. Concessionnaire exclusif Toyota et Manitou pour l'Alsace, il loue ces engins sur une courte durée (de 1h à un an), ou en longue durée (jusqu'à huit ans). « *Nous étudions avec soin les besoins du client pour estimer le nombre d'heures d'utilisation de notre matériel. Si nécessaire, en accord avec lui, nous réajustons à la hausse ou à la baisse pour coller au plus près de son activité. Le service avant-vente c'est l'étude, le conseil et l'audit de parc sur la manutention.* » ajoute le PDG.

Gérant un parc de 1.000 engins, dont 500 en location longue durée, le service après-vente composé de 14 techniciens de maintenance est capable d'intervenir sur toutes les marques présentes sur le marché et toutes les énergies : électrique, gaz ou diesel.

travaux publics, aux paysagistes ou pour le bâtiment. La société distribue le leader mondial Kubota pour les mini-pelles de 800 kg à 8 tonnes et Dynapac pour les rouleaux compresseurs, plaques vibrantes ou autres pilonneuses. « *Pour ce service, nous ne proposons que de la longue durée, de 6 mois à 8 ans. La maintenance, comme pour Altodis, se fait sur les chantiers, même si souvent les techniciens qui ont des véhicules équipés pour transporter des mini pelles nous les déposent* », dit Pascal Arnold.

Enfin, depuis 2009 la dernière activité du groupe est la distribution et le service de pièces de rechange de chariots de l'Italien Mora sous l'enseigne Mora France. « *C'est une activité de niche, pour du matériel souvent fabriqué sur mesure et destiné à l'industrie lourde. Le prix moyen pour un chariot est 100.000 euros, les plus chers allant jusqu'à 300.000 euros.* »

Employant 27 personnes, Altodis Développement est assurément un groupe de poids.

H. Weill

Contact : Altodis, Pascal Arnold
214 rue du Général de Gaulle, Habsheim
03 89 63 46 26
www.altodis.fr

► Nova Performance, la formation sur mesure

L'institut de formation créé en 1997 par Gérard Halo est présent sur tout le grand Est, avec 11 antennes, dont deux pôles à Mulhouse avec Intégra Langues et l'Apertura récemment entrés dans le groupe. Cette réussite s'explique par la volonté d'ajuster les formations au plus près de la demande des clients, entreprises ou institutions.

Le cœur de métier de Nova Performance est l'enseignement des langues. Pas moins de 26 langues sont enseignées dans le cadre de la formation continue, avec des formules sur mesure proposées selon des audits de besoin et tests de niveau. « *Le programme établi pourra préconiser un cycle de formation en face à face, en groupe ou encore en laboratoire de langues, ou mixer les formules pour un enseignement multi-modal qui optimisera la prestation* », explique Nathalie Berdolt, consultante en formation. Les formations s'adaptent aussi au métier des stagiaires, Nova Performance propose 40 programmes différents. Enfin, l'institut propose aussi des prestations de traduction et d'interprétariat.

20% de théorie, 80% de pratique

Les autres formations du catalogue de Nova Performance sont proposées dans le domaine du management, des ressources humaines, de la

finance, du commercial et de la communication. Le principe d'intervention est le même pour toutes les formations, basées sur une charte de qualité. La formation est axée essentiellement sur l'action, avec 80% de pratique des notions enseignées, et une adaptation au métier des stagiaires. « *Nos formateurs adaptent leur contenu ainsi que les études de cas au secteur des personnes à former. Ceci s'explique par la tendance du marché, où le niveau d'exigence est de plus en plus élevé : finies les formations-type dispensées à tous les publics* », précise Nathalie Berdolt. Par ailleurs, à l'issue de la formation, les stagiaires repartent avec un outil opérationnel, car « *toute formation qui ne se traduit pas par une pratique tend à s'oublier* ». Enfin, Nova assure une forme de "SAV" de la formation en proposant un accompagnement continu ou ponctuel au-delà de la prestation de base. Ce service de qualité - et de proximité - doit tout de même rester dans les prix du marché, ce que Nova



Nathalie Berdolt au centre, entourée par deux professeurs de langue

semble réussir, avec une croissance continue depuis sa création. L'entreprise comprend 210 formateurs et réalisera 4,4 M€ de CA HT en 2010.

Contact : Nova performance, Nathalie Berdolt
Zac Espale, 2 av. Konrad Adenauer, Sausheim.
03 89 61 94 03

www.novalangues.fr

PENSEZ AUX CHAMBRES D'HÔTES POUR VOS CLIENTS - COMMERCIAUX - FOURNISSEURS

Chambre, petit déjeuner compris, à partir de :

1 personne : 72 €

2 personnes : 94 €

LA GRANGE À ÉLISE - 66 GRAND RUE - 68170 RIXHEIM - 03 89 54 20 71 / 06 10 19 40 29
CONTACT@GRANGE-ELISE.COM - WWW.GRANGE-ELISE.COM

ALSANET NETTOYAGE
Société de nettoyage et entretien

Devis gratuit

Zone Espale - 6 av. Konrad Adenauer - 68390 SAUSHEIM
Tél. 03 89 06 59 63 - Fax : 03 89 06 59 62 - alsanet68@free.fr

AVIS D'EXPERT

Un accompagnement pour anticiper les problèmes liés à la crise

Emmanuel Ebel et David Roca sont experts-comptables associés depuis 2005. Entourés de dix collaboratrices, ils opèrent essentiellement dans le secteur de Mulhouse et connaissent particulièrement bien les problèmes actuels des TPE et PME, leurs principaux clients.



Emmanuel Ebel et David Roca

La crise est-elle toujours présente ?

David Roca : *on ne peut pas dire qu'on soit sorti de la crise, car bon nombre d'entreprises en subissent encore les conséquences. Il y a deux catégories de sociétés : celles qui sont là depuis assez longtemps pour avoir une réserve de trésorerie et qui ont pu faire le dos rond, et les autres plus fragiles car jeunes ou sans réserve de fonds qui elles sont en plus grande difficulté. Il ya un début de reprise dans l'industrie mais le "petit commerce" reste fragile.*

Comment les chefs d'entreprises peuvent-ils limiter les risques ?

Emmanuel Ebel : *Il ne faut surtout pas attendre le dernier moment pour se poser les bonnes questions. Nous pouvons alors accompagner le chef d'entreprise dans un suivi plus régulier de son activité : établir des tableaux de bord mensuels, l'aider à modifier sa stratégie en cas de besoin, en d'autres termes avoir une gestion en temps réel pour pouvoir anticiper tout accident.*

On dit que les banques sont plus frileuses et n'aident pas assez les entreprises ?

E.E. : *Il est exact de dire que les négociations avec les banques pour des investissements ou des prêts sont*

plus difficiles. Cela fait aussi partie de notre métier d'accompagner les entrepreneurs chez leur banquier. Nous parlons le même langage de par notre activité et nos outils. Nous sommes bien placés pour prouver la fiabilité de notre client et cela facilite les prêts ou des délais de paiements plus souples.

Jusqu'où peut aller l'accompagnement de l'expert-comptable ?

E.E. : *Comme nous sommes proches de notre client, nous sommes capables d'évaluer sa situation à tout moment et à la défendre même en cas d'extrême difficulté. Parfois un retard de paiement d'un fournisseur peut mettre en péril l'entreprise. Nous pouvons organiser de « la détente dans la trésorerie » grâce au travail commun en amont.*

D.R. : *J'ai coutume de dire qu'il vaut mieux avoir une vue de la situation plus souvent, même approximative, que d'avoir les chiffres réels au moment du bilan, mais trop tard.*

H. Weill

Contact : Avenir Expertises
2 rue de l'aérodrome, Rixheim
03 89 65 90 10
www.avenir-expertises.com

VÉHICULES UTILITAIRES CITROËN, ET LE TRAVAIL DEVIENT PLUS FACILE.



CITROËN SUCCURSALE ILLZACH

Avenue de Lyon - ZI Ile Napoléon - 68110 ILLZACH - Tél : 03 89 31 33 40 - www.reseau.citroen.fr/illzach



Venez découvrir notre catalogue spécial fêtes dans nos points de vente Tempé
www.tempe.fr

nenufar.com/tempe/design RCS Mulhouse 11501390181

METIER

Deco to rent, une idée brillante pour la déco d'entreprise

L'entreprise dirigée par Christine et Christina - ça ne s'invente pas - propose la vente et la location de mobilier décoratif et lumineux, après plusieurs années d'expérience dans l'événementiel. Ce concept est en cours d'essaimage sur toute la France.

« Nous avons remarqué lorsque nous organisions des événements festifs en entreprise, qu'il nous manquait du mobilier qui soit à la fois décoratif, pratique et pas trop lourd à transporter. Notre activité a dès lors évolué en amont de l'événementiel pour proposer aux entreprises une gamme de mobilier originale pour une utilisation festive - ou non d'ailleurs », explique Christine Faffa. En effet, mange-debouts, sièges, tables basses et canapés sont souvent chers, difficiles à trouver, et on est souvent obligé de bricoler pour les habiller en vue de cocktails, conférences ou événements festifs. Par ailleurs, les entreprises ont besoin de meubler leurs stands de salons, espaces d'accueil ou lieux conviviaux. Les deux associées ont donc creusé la piste du mobilier déco et ont trouvé le fournisseur idéal.



Christine Faffa et Christina Staehler

Une franchise "Deco to rent"

Le concept "Deco to rent" se heurte à un obstacle : les frais de transport du mobilier pour des livraisons au-delà de 200 km sont souvent disproportionnés par rapport au prix d'achat ou de location du mobilier. D'où l'idée de créer d'autres agences en France pour pratiquer sous licence la même activité : vendre et louer du mobilier exclusif "Deco to rent". « Nous avons déterminé une zone de chalandise par franchisé, nous formons les investisseurs aux aspects techniques des produits et à leur mise en place grâce à un logiciel spécifique. Nous assurons aussi l'accompagnement en gestion ».

Jamais en panne d'idées, les deux créatrices reprennent le mobilier utilisé et le revendent à prix bas à des associations ou des écoles. Elles préparent aussi un site d'e-commerce de ce mobilier pour 2011.

BF

Contact : Christine et Christina
Show room ZAC Espale
5 rue Alcide de Gasperi, Sausheim
03 89 50 15 05
www.deco-to-rent.com



Atelier Photo IMAG'IN une entreprise au service de la vôtre...

Tél: 03 89 53 44 50 Fax: 03 89 57 26 44 www.atelier-imagin.com

* Tarif TC basse saison. Offre non cumulable avec toute autre promotion, valable du 01/12/2010 au 09/01/2011.



Campanile Mulhouse Nord Illzach Ile Napoléon
Carrefour des 3 Frontières - 68110 Illzach - Tél. : 03 89 61 87 78

Pour votre santé, évitez de manger trop gras, trop sucré, trop salé. www.mangerbouger.fr

Lancement de la plate-forme économique Suisse-Alsace

190 chefs d'entreprises et acteurs du monde économique et politique de la Suisse et de l'Alsace se sont réunis lundi 15 novembre à l'EuroAirport Basel-Mulhouse pour le lancement de la plateforme économique Suisse Alsace.

Cette initiative est née d'une équipe d'acteurs des deux pays avec comme chefs de file Markus Schwyn, Président de la Chambre de Commerce Suisse en France et Jean-Michel Clerc, en charge de l'export à la Chambre de Commerce et d'Industrie Sud Alsace Mulhouse.

La plateforme vise à dynamiser les liaisons entre PME et entreprises intermédiaires de Suisse et d'Alsace. Interrogé par Le Périscopie sur les avancées concrètes à court terme, Jean-Michel Clerc a souligné la première réalisation de la plateforme : un site web, pour lequel 30.000 euros ont été débloqués. « Ce site web sera consacré à la mise en relations d'entreprises françaises et suisses. Nous avons déjà programmé une réunion de travail, les choses évoluent favorablement », indique le responsable export de la CCI.

Contacts :

Pour la Chambre de Commerce Suisse en France :
M. Markus Schwyn, Président
Tél. pro 00 (33) 3 89 20 47 30

Pour les Chambres de Commerce et d'Industrie d'Alsace :
Jean-Michel Clerc, Export CCI-SAM
Tél. pro 00 (33) 3 89 45 70 19



Jean-Michel Clerc, photo CCI

Proposez vos idées au Club TGV Rhin-Rhône

La plénière du Club TGV à Mulhouse du 19 novembre dernier a mis en lumière pas moins de 72 propositions destinées à booster l'image et l'attractivité du Sud-Alsace. Les professionnels sont invités à émettre des idées.



Assemblée Plénière du 19 novembre

La commission économie, présidée par Luc Gaillet (CCI et SIM), suit la création de la desserte ferroviaire de l'Euroairport (mise en service prévue pour... 2017), promeut un centre de services à proximité de la gare, incite à la valorisation de l'offre foncière disponible (et surtout, une stratégie dans ce domaine), veut organiser des "speed meetings

Trans TGV" pour créer des relations d'affaires sur l'axe Alsace-Franche-Comté-Bourgogne, et veut promouvoir Mulhouse en tant que tête de pont pour l'approche des marchés allemand et suisse.

Pour adresser vos propositions au Club TGV Rhin-Rhône, se rendre sur le site : <http://www.clubtgvrhinrhone.eu/mulhouse-alsace>

Avenir Expertises

Conseils et gestion financière

Expert comptable associé

Commissaire aux comptes

Aide à la création et à la transmission.
Gestion comptable, fiscale et sociale.
Externalisation de la paie.

2 rue de l'Aérodrome

68170 RIXHEIM

Tél. 03 89 65 90 10

Fax 03 89 65 90 11



AU CRÉDIT MUTUEL, MA DEMANDE DE PRÊT N'EST PAS ÉTUDIÉE DE LOIN.

Le Crédit Mutuel est une banque coopérative. Ce que ça change ? C'est une banque qui appartient à ses clients-sociétaires ; c'est pour cela que partout en France, chaque Caisse du Crédit Mutuel bénéficie d'une vraie autonomie, et peut vous accorder un crédit sans demander l'autorisation au siège. C'est plus simple et plus rapide.

UNE BANQUE QUI PEUT PRENDRE SES DÉCISIONS AU PLUS PRÈS DE VOUS,
ÇA CHANGE TOUT.



30€
la journée
TOUT COMPRIS

Assurances et 100 km inclus
Catégorie A
Km sup. 0,16 €

Véhicules de Tourisme et Utilitaires

ILLZACH MULHOUSE

03 89 61 79 30
03 89 600 300

Franchisé indépendant

► La Fondation Passions Alsace au service des petites associations

La Fondation Passions Alsace créée par Guillaume d'Andlau voici un an et dont la vice-présidente est Catherine Chambaud a pour objectif d'aider les projets de petites associations locales, quel que soit leur champ d'intervention. Elle dispose d'un fonds initial, mais se veut également une passerelle étroite entre donateurs et associations du territoire, dont l'action est extrêmement utile, mais souvent confidentielle en raison de leur taille ou périmètre d'intervention.

Les projets peuvent être soumis sur le site www.fondationpassionsalsace.com



Contact de la franchisée Low cost CE
Mulhouse - Illzach - St-Louis :
Françoise Specker-Weis,
06 14 43 14 46, fspecker@lowcostce.fr

► Alsace Business Angels : un second fonds d'investissement

ABA vient de lancer fin novembre un second fonds d'investissement de 625.000 euros, après un premier fonds de 550.000 euros lancé fin 2007. Alsace Business Angels est une association dont le but est de donner une dynamique positive à l'ensemble de l'économie régionale. Les investisseurs sont principalement des chefs d'entreprises, en activité ou non, ou des cadres supérieurs capables d'investir au minimum 20.000 euros dans un fonds collectif. Ce fonds d'investissement régional est investi dans des projets alsaciens à fort potentiel de développement. Exemples : Rhenovia Pharma, Cell Prothera ou Troll d'idées. Les montants investis par dossier sont de l'ordre de 100 à 200 k€.

Pour tous renseignements : www.alsacebusinessangels.com

«We are what we share»

C'est l'un des messages-phare de la conférence organisée le 25 novembre par les 4AS+ avec le partenariat du Périscopie. Salah Benzakour et Gilles Aubrger ont notamment évoqué l'avenir du marketing, qui verra le consommateur s'accomplir en co-concevant des produits ou des services avec d'autres internautes, à partir d'expériences partagées autour du produit. Et l'innovation permanente sera au cœur d'une économie devenue immatérielle...

En savoir plus :
www.theconnectingplace.biz,
www.salahbenzakour.com



Le Périscopie Est

Édité par L'Agence Mulhousienne de Presse
37 rue Jean Monnet, 68200 Mulhouse,
immatriculation en cours
N° ISSN : en cours

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux
beatrice.fauroux@gmail.com

Rédacteurs : Béatrice Fauroux, Hervé Weill

Graphisme/PAO :
Jean-François Chan-Kam, lesgensdenface@gmail.com
Bertrand Riehl, bertrand.riehl@laposte.net

Web :
[Virginie Tanghe, sidelya@live.fr](mailto:Virginie.Tanghe.sidelya@live.fr)

Régie publicitaire :
ECA Edition
Dominique Meunier, Eric Marcino
3 rue du Panorama, 68120 Pfaffatt
Tél. 03 89 57 11 57, eca.edition@evhr.net

Impression :
Imprimerie Sprenger, Sausheim
Imprimé sur papier recyclé

Distribution du journal : Bike in the City

Crédit Mutuel
LA banque à qui parler
www.creditmutuel.com

CCM Illzach
0820 040 477 • 03034@cmcee.creditmutuel.fr

CCM du Quatzenbach - Sausheim
0820 042 604 • 03038@cmcee.creditmutuel.fr

CCM Habsheim
0820 814 026 • 03030@cmcee.creditmutuel.fr

CCM Rixheim
0820 898 116 • 03036@cmcee.creditmutuel.fr