



deco to rent
location de mobilier de décoration

Mobilier lumineux
Déco & design italien
Location ou vente

Louez nous !
Stands • Plateau télé • Congrès
• A.G. • Fête de fin d'année •
Espace d'accueil • Inauguration •
Lancement de produits...
Show Room
5 rue Alcide de Gaspéry
Zac Espalce, Sausheim
(en face de Ad Schoettlé)
Tél : 03 89 50 15 05
www.deco-to-rent.com

www.le-periscope.info

Le Périscope EST

N°2 fév/mars 2011

L'info économique de l'EST mulhousien à 360°



Les points cardinaux du Périscope

Distribué à 4.000 exemplaires les mois impairs sur la zone économique Ouest de Mulhouse (Parc des Collines, Dornach, Didenheim...), Le Périscope a désormais son frère à l'Est. Celui que vous tenez entre vos mains parle des entreprises de l'Est et paraît les mois pairs.

Pourquoi "l'Est", nous demande-t-on ?... Parce qu'il fallait bien qualifier la seconde zone économique où le Périscope est distribué, soit sur Sausheim, Illzach, Rixheim et Habsheim. Les entreprises qui s'y sentent plutôt à "Mulhouse Nord" ne comprennent pas bien la notion de "Périscope Est". Mais bon... on est de l'autre côté par rapport au croissant économique Ouest, voilà tout, donc l'Est...

Autre question des entrepreneurs rencontrés : pourquoi ne distribuez-vous pas le Périscope (Est ou Ouest) sur les deux zones ? C'est simple, pour l'instant c'est une question de budget : un double tirage et une double distribution génèrent des frais et cela nous obligerait à augmenter nos tarifs publicitaires. Nous y réfléchissons, car il est pertinent de vouloir découvrir les entreprises de l'Est ou de l'Ouest, quel que soit le côté où l'on se trouve. Nous allons lancer pour la première fois une double distribution pour les 2 ans du journal en mars prochain, avec un focus spécial sur les acteurs économiques de notre territoire rencontrés depuis le début de la parution.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Le 10 mars : Numéro 13 du Périscope Ouest, spécial anniversaire !

Deux ans, double tirage, double diffusion : le Numéro 13 du Périscope Ouest qui marquera les 2 premières années de parution sera distribué exceptionnellement sur les deux zones économiques Ouest et Est de Mulhouse à partir du 10 mars prochain. Soit 8000 exemplaires à près de 2000 entreprises, une mise en valeur exceptionnelle des entreprises et leurs talents !

DOSSIER ▶ Marquez votre territoire !

"Communication, image de marque, publicité, savoir-faire et faire-savoir" est indispensable aujourd'hui. Il faut se montrer sous ses plus beaux atours, occuper le terrain, en d'autres mots, être vu. Les entreprises de marquage et de communication visuelles sont les premières sollicitées lors d'une création d'entreprise, pour l'habillage des véhicules, la pose d'enseignes ou la décoration d'une vitrine.



Photo © Buhler

Le "Musée de la nature", conçu par l'artiste plasticien Bernard Latuner et réalisé par l'entreprise Buhler. Ce cube de 2,20 x 2,20 m est décoré par des miroirs dans lequel se reflète à l'infini un chant de coquilles.

▶ Buhler, une entreprise à bonne enseigne

Dans ses locaux de 1500 m² situés à Illzach, l'entreprise Buhler regroupe tous les savoir-faire et toutes les technologies nécessaires à la fabrication d'enseignes : métalliers, électriciens, plasturgistes, monteurs, graphistes et même spécialistes du verre. Toutes ces compétences réunies ne sont pas dues au hasard : la société est à l'origine de la création d'une formation aux métiers de l'enseigne au CFA de Saint-Louis.

« L'enseigne est la fille de l'art et du commerce », clame Michel Rybka, intarissable sur l'histoire de l'enseigne depuis qu'elle existe à travers les âges. En effet, si depuis la Renaissance elle était constituée de métal, la technologie moderne l'a fait évoluer pour en faire un objet de haute technicité. « Elle est considérée maintenant comme un objet qui participe aussi à l'embellissement de la ville », ajoute-t-il. « Pour cela, la fabrication nécessite de nombreux corps de métiers, de la création à la finition du produit à 50% artistique et à 50% technologique. » La meilleure preuve de cet adage est la participation des Enseignes Buhler à la réalisation d'une œuvre créée par l'artiste Bernard Latuner, et qu'on peut admirer devant la mairie d'Illzach.

Historiquement démarquée avec Kronenbourg, la société a développé des partenariats avec de nombreux brasseurs en Autriche ou en Belgique, mais surtout avec Heineken pour qui elle est capable de fabriquer des supports divers par milliers.

« Nous avons montré notre savoir-faire quand Kinépolis est venu nous trouver pour étudier une solution pour sa grande enseigne à Mulhouse. Nous intégrons ces leds -qui représentent une économie de près de 60% de consommation - dans la structure des lettres. » A voir sur la façade du Kinépolis dès le remontage des lettres géantes.

Michel Rybka est très attaché à la formation du personnel. La première promotion du Baccalauréat professionnel aux métiers de l'enseigne, dont la formation a lieu au CFA de Saint-Louis, est pour cette année. « L'idée est de former des gens polyvalents dans tous les métiers au travers d'un diplôme reconnu. Ensuite, nous pensons créer un réseau de gens formés et qualifiés, que nous pourrons mettre en relation avec les entreprises en fonction des besoins spécifiques. Bien entendu, ces jeunes diplômés seront certainement les créateurs d'entreprises de demain. » Enseigner l'enseigne, pour assurer la pérennité du métier.

HW

Ce secteur évolutif nécessite une bonne formation

Si Buhler dispose d'un spécialiste du néon, capable de les créer sous toutes les formes possibles, la led est indéniablement une révolution dans l'éclairage.



Michel Rybka

Contact : Enseignes Buhler
28 A, rue de Kingersheim, Illzach
03 89 52 33 00
www.enseignes-buhler.com

RT 2012/2020
étanchéité BBC
QUALITÉ BEPOS
économies HQE®

VOTRE AGENCE DE MULHOUSE
27, rue Jacques Mugnier - B.P. 2149 - 68060 MULHOUSE CEDEX
Tél. 03 89 33 51 51 - Fax 03 89 42 07 77 - travaux-mulhouse@soprema.fr

DES SOLUTIONS EXCLUSIVES
pour le traitement de la perméabilité à l'air
et l'optimisation de la performance énergétique
des constructions légères

BREVET DÉPOSÉ
innovation SOPREMA



La maîtrise de l'enveloppe du bâtiment
depuis plus de 100 ans.

WWW.SOPREMA-ENTREPRISES.FR

▶ Prevel Signalisation : le service absolu

Prevel Signalisation a déménagé récemment dans ses nouveaux locaux de 1 000 m² à Rixheim. Avec la volonté de maîtriser toute la chaîne de fabrication, de la création à la pose, l'entreprise est spécialisée dans le marquage des véhicules (dont le total covering), les enseignes et totems. Sa qualification s'étend à la décoration et la protection de vitrines au travers d'Adheglass. Prevel prône une qualité de service qui se veut la plus performante possible : le service absolu.



Jean-Philippe Prével et son équipe

Jean-Philippe Prével a créé sa société en 2006 avec une idée : être capable de proposer un service compétitif en gardant la maîtrise de la première étape jusqu'à la finalisation du produit. « *Quand il y a un élément de la chaîne qu'on ne peut pas maîtriser, on perd fatallement de la réactivité. On est alors obligé de faire appel à des sous-traitants, et cette fois on perd en compétitivité. Je veux proposer le meilleur produit et le meilleur service, le tout au meilleur prix.* » C'est ce qu'il définit comme étant le « service absolu », véritable état d'esprit voulu et transmis à son personnel.

Technologies innovantes

« *Pour moi, ce n'est pas parce qu'un produit est de qualité qu'il est forcément cher* », ajoute le dirigeant. « *Il s'agit d'un travail de réflexion avec le client afin de trouver avec lui quel est le produit le plus adapté à ses besoins.* »

Et il se donne les moyens de ses ambitions : « *Nous investissons dans des machines issues des dernières technologies, que ce soit pour l'impression numérique, ou pour l'atelier de transformation des matériaux pour la fabrication des différentes structures.* » Pour exemple, une des dernières acquisitions : une machine à encres à base de latex. Ne contenant

pas de solvant, ces encres répondent à la demande environnementale de plus en plus pressante. Spécialiste du « total covering » (la couverture intégrale d'une carrosserie), Prevel a notamment pu mettre en avant son savoir-faire au bénéfice du Tram de Mulhouse en décorant les rames au moyen de créations faites à base de ces encres plus propres. Comme ces habillages sont changés tous les trois mois, le fait d'avoir des produits écologiques prend tout son sens.

Adheglass vient compléter les compétences de la société en proposant la décoration des vitrines et des bâtiments, au moyen de film adhésif ou micro-perforé.

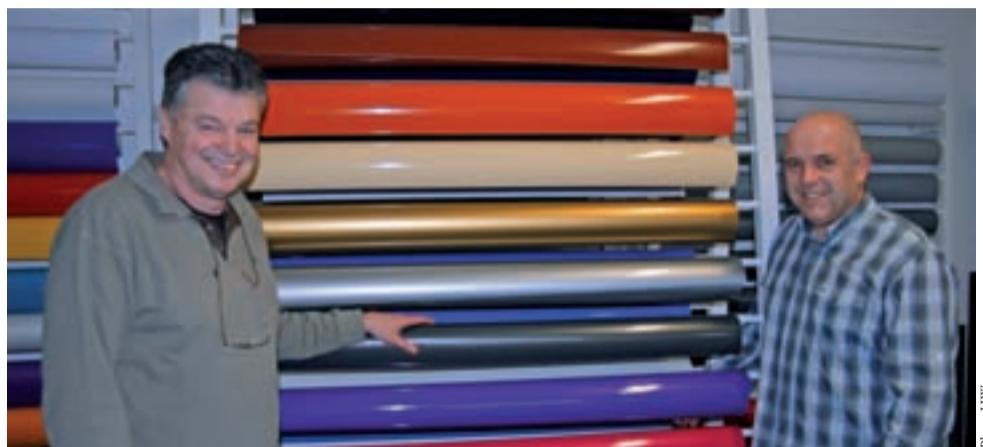
A l'écoute de ses clients et à l'affût de nouveautés, la société développe depuis peu des nouveaux produits comme des présentoirs personnalisés pour tous types d'objets. « *Nous étudions toutes les demandes de nos clients, ce qui nous amène à explorer de nouveaux univers* » conclut Jean-Philippe Prevel.

Contact : Prevel Signalisation
29 rue de Mulhouse, Rixheim
03 89 65 52 07
www.prevel-signalisation.com

HW

▶ Publi Line : des artisans

Mario Messinger et Claude Fimbel, associés chez Publi Line depuis 1993, se définissent avant tout comme des artisans. La satisfaction du client passe par un travail de professionnels qualifiés, travaillant avec des produits de qualité. Service et réactivité sont les atouts cette entreprise de communication visuelle, qui se cantonne à ce qu'elle sait faire : du marquage (véhicules, vitrines...) et des panneaux et enseignes de tous formats.



Mario Messinger et Claude Fimbel

Photo HW

« *Pour nous, pas question de faire du tee-shirt ou de l'objet publicitaire* », annonce d'emblée Mario Messinger. « *Nous avons un réel savoir-faire dans l'exécution de notre métier, et c'est ce que nous mettons en avant. Nous sommes des artisans, nous avons de l'expérience et nous connaissons les techniques et les produits que nous utilisons.* » Ainsi, le choix des adhésifs et des supports est primordial : « *Quand nous marquons des véhicules, l'adhésif va tenir plusieurs années et pas seulement trois ou six mois. Idem pour des panneaux ou des enseignes extérieures. Nos clients le savent bien et c'est pour ça qu'ils sont d'une grande fidélité. En cas de souci avec une de nos réalisations, nous ne refacturons rien, c'est une garantie de qualité de notre travail.* »

« *Le client sait toujours à qui il a affaire, en l'occurrence à l'un des deux patrons* », ajoute Claude Fimbel. « *De plus il n'y a pas d'argent à économiser, pas de différence notable de prix qui justifierait une création en ligne. Mais bien entendu, l'idée est de mettre en valeur la qualité de notre travail et nos compétences.* »

« *Même si c'est en projet, nous n'avons pas encore de site internet tout simplement parce que dans notre activité tout est fait sur mesure* », ajoute Claude Fimbel. « *De plus il n'y a pas d'argent à économiser, pas de différence notable de prix qui justifierait une création en ligne. Mais bien entendu, l'idée est de mettre en valeur la qualité de notre travail et nos compétences.* »

La jauge ultime c'est la satisfaction du client : « *c'est bien simple, conclut Claude Fimbel, un client satisfait est un client qui revient.* »

HW

Cultiver le relation avec le client

La réactivité face aux diverses demandes est aussi un des points fort de l'entreprise. Il n'est pas rare que les clients appellent le matin pour une commande à effectuer dans la journée. « *Les gens*

Contact : Publi Line
214 rue du Général de Gaulle, Habsheim
03 89 63 41 20

Photo HW

▶ Print Line : la polyvalence des services

Crée en 1996, Print Line a repris le flambeau de la société PUBEST, alors spécialisée dans le montage d'enseignes. Proposant tous les services de communication par l'image (marquages de véhicules ou de vitrines, bâches, enseignes ou flyers), cette société familiale accompagne les entreprises dans leurs projets de la conception à la réalisation, jusqu'à la pose de l'enseigne.

Co-gérée par Daniela Pécunia et Angela Heff-Pécunia, Print Line réalise tous les projets de la maquette à la création puis à l'exécution finale, en impression numérique. La souplesse et la polyvalence de la société lui permettent de pouvoir réaliser tous types de communication visuelle, comme le marquage de véhicules de sociétés, la création d'enseignes et de caissons lumineux, l'impression de cartes de visite, d'autocollants ou de banderoles.

Travaillant notamment en sous-traitance avec JC Decaux, Print Line possède sa propre équipe

de poseurs, qui prennent en charge l'entretien des panneaux 4x3. Outre la maintenance des panneaux, ce service comprend l'aménagement autour de ceux-ci, comme la mise à niveau et le dallage ainsi que l'élagage des arbres ou des haies qui peuvent obstruer la visibilité des publicités affichées. La société a déjà intégré des portillons d'entrée pour permettre aux techniciens d'accéder aux panneaux quand ceux-ci sont placés dans des lieux privés. Elle a également participé à l'implantation du Vélib' à Mulhouse en y installant les « bornettes » pour y ranger les vélos.

Daniela Pécunia et
Angela Heff-Pécunia



Photo HW

Création décorative à partir de photos

Print Line propose en outre depuis peu un service de création de tableaux d'après des photos numériques. S'adressant aux particuliers pour des photos privées, c'est aussi un excellent moyen de promouvoir l'image des sociétés en mettant en valeur ses réalisations, son logo ou encore

le personnel de l'entreprise. Il est aussi possible d'utiliser ces mêmes clichés pour habiller bureaux, armoires ou dossiers de chaises.

HW

Contact : Print Line
4 avenue du Valparc, Habsheim
03 89 44 67 92 - www.print-line.fr

SOTOCO
Service

✓ Boissons chaudes
✓ Boissons froides
✓ Confiseries
✓ Denrées alimentaires

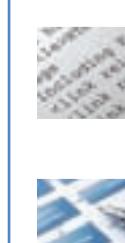
Le spécialiste de la distribution automatique

Depuis plus de 40 ans au service de nos clients

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

morgen
consulting

Des solutions logicielles sur mesure
adaptées aux besoins de votre entreprise



Spécialiste des technologies web et windows (Plateforme Microsoft.Net)

Gestion et pilotage de projets

Conseil et assistance

Développement de solutions mobiles (iPhone, BlackBerry, Windows Phone)

morgen
consulting
3 rue Paul Henri Spaak
68390 Sausheim
Tél.: 03 89 50 06 32
info@morgen-consulting.com
www.morgen-consulting.com

► Parc Ulysse, une ruche de 70 entreprises

Le centre d'affaires Ulysse développé par Jean-Marie Muller depuis 3 ans est rempli à 80%. Un taux de remplissage satisfaisant, avec des entreprises de 1 à 12 salariés dans des secteurs d'activité très différents.

Conseil en ressources humaines, communication, modélisation de bâtiments, bureaux d'études, activité dans le photovoltaïque : les quelque 70 entreprises présentes au Parc Ulysse oeuvrent dans des secteurs très variés et leur installation répond à plusieurs types de besoins : création d'entreprise, développement, implantation d'une filiale, installation provisoire d'une activité sur quelques mois, ou au contraire à plus long terme. « Nous accompagnons les entreprises selon leur évolution, celles qui grandissent peuvent disposer de locaux plus grands, celles qui connaissent des difficultés peuvent opter pour un bureau plus petit et bien sûr, nous accueillons des activités à durée courte ou des domiciliations », explique Jean-Marie Muller. Il est par ailleurs satisfait du succès d'Ulysse, d'autant qu'il s'agit d'une activité totalement privée, gérée par un chef d'entreprise au service de chefs d'entreprise, ce qui fait que nous savons bien répondre à tous les besoins ».

Services et locaux modulables

Les services proposés répondent à toutes les problématiques d'une entreprise du tertiaire (ou artisanale dans les locaux mixtes) : des prestations communes (photocopieur, sanitaires, distributeurs de boissons, cuisine, accès au web, réception de courriers, paquets et palettes) ou à la demande : ajout de lignes téléphoniques, accueil téléphonique, travaux de secrétariat ou de traduction, assistance



Photo BF
Jean-Marie Muller

au recrutement, location de boxes de stockage, etc. « Notre rôle est de faciliter le quotidien des entreprises, qu'elles soient présentes pour quelques jours ou quelques années. Ainsi, nous avons aidé récemment un entrepreneur à implanter sa société ici, en contactant le conseil juridique et l'expert-comptable dont il avait besoin. Nous recommandons aussi hôtels ou restaurants, accueillons des réunions... », énumère Jean-Marie Muller.

Le centre d'affaires est source d'économies pour le locataire

Dans la mesure où de nombreuses charges sont mutualisées entre les locataires, le budget location est sensiblement moins onéreux que dans les locations classiques de type 3-6-9. Jean-Marie Muller estime la location d'un bureau de 60 m² en moyenne à 550 euros mensuels, plus environ 200 euros par mois

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

EXTRA STOCKAGE
LA LOCATION DE BOX AU M²

pour couvrir les charges locatives, le chauffage, la climatisation, l'entretien, les taxes, l'amortissement mobilier et un accès téléphonique. Alors que pour un bureau de 90 m² au centre Ulysse loué 550 euros/mois, toutes ces charges seront incluses dans le loyer... Ceux-ci s'étagent de 180 euros HT/mois pour 12 m² à 700 euros HT pour les plus grandes surfaces.

BF

Contact : Jean-Marie Muller, Parc Ulysse
9 avenue d'Italie, Illzach
03 89 310 300
www.parc-ulysses.fr

Les chiffres clés d'Ulysse :

- 11 000 m² de locaux professionnels
- 2 500 m² de bureaux répartis en 65 bureaux de 12 m² à 200 m²
- 7 500 m² de locaux en multi-activités (90 cellules de 10 m² à 300 m²)
- 1 000 m² de locaux commerciaux
- 20% des surfaces sont disponibles.

► Alsanet : nettoyage de qualité... et écologique

L'entreprise créée par Hasan Bajraktari en 2007 a grandi rapidement parce qu'elle s'est rapidement taillée une réputation de sérieux et d'efficacité.

« Je ne pensais pas être à la tête d'une société si vite, je me suis installé en micro-entreprise en 2007 et mon seuil de chiffre d'affaires a été dépassé mi-2009. J'ai alors créé une ÈURL et recrute du monde, aujourd'hui 8 personnes travaillent dans l'entreprise à part moi », explique Hasan Bajraktari qui gère aussi un parc de 4 véhicules professionnels qui embarquent le matériel de nettoyage et d'entretien des espaces verts.

Le nettoyage de locaux neuf avant livraison constitue une grande part de l'activité d'Alsanet qui a mis en état plusieurs milliers de logements en fin de chantier pour le groupe Promogim. L'entretien des parties communes vient en second, avec celui des espaces verts, en forte progression. Alsanet entretient aussi des écoles, et effectue comme le vidage de locaux avant nettoyage ou de petites réparation dans les parties communes. « La demande est en augmentation actuellement pour l'entretien des espaces verts, nous nous préparons à y répondre », explique Hasan Bajraktari, qui travaille actuellement sur plusieurs appels d'offres, dont

l'obtention d'un ou deux chantiers pourraient le conduire à doubler, voire tripler ses équipes. L'entreprise travaille aussi en partenariat avec Regio Nettoyage. Le rayon d'action d'Alsanet est le département 68.

Une prestation bien étudiée

Le chef d'entreprise explique qu'Alsanet grandit vite dans une activité difficile, car elle vise la qualité, obtenue notamment au contrôle quotidien de ses chefs de chantiers à l'aide d'un "cahier du jour". Ensuite, le dirigeant recrute avec soin son personnel, notamment en travaillant avec les agences Adecco et Synergie. Enfin, il utilise des produits d'entretien performants à base de plantes, en provenance du Canada, qui ont l'avantage en plus de leur efficacité d'être totalement inoffensifs pour la santé et pour l'environnement. La peau, les yeux et les voies respiratoires sont en effet souvent attaqués par ce type de produits et les salariés sont ainsi préservés. « Nos produits sont relativement chers, et notre prestation est à un prix tout à fait normal.

« Ce qui compte dans notre métier, c'est le résultat visible du travail effectué. Les prestataires qui cassent les prix ne peuvent pas durer sur un marché aussi concurrentiel, parce qu'il faut fournir une prestation de qualité », conclut Hasan Bajraktari.

BF

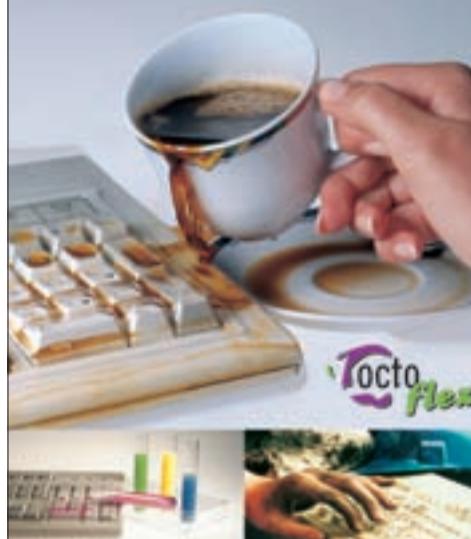
Contact : Hasan Bajraktari, Alsanet Nettoyage
Zone Espale, 6 av. Konrad Adenauer, Sausheim
03 89 06 59 63

Hasan Bajraktari



Photo BF

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



Trois lettres pour succomber à la tentation.

Nouveau Coupé CLS. Le 4 portes Coupé par Mercedes-Benz. Sa sensualité éveille les sens.

125 ans d'innovation

 Mercedes-Benz

Paul KROELY Automobiles - 228, avenue de Fribourg - ILLZACH - 03 89 61 89 61 - www.groupekroely.mercedes.fr

Consommation mixte de 5,1 à 7,0 l/100 km. CO₂ de 134 à 164 g/km. Ouverture le dimanche selon autorisation préfectorale.

▶ Alsatel, les nouvelles technologies de communication au service des entreprises

Il y avait le 22 à Asnières, puis le téléphone-standard-répondeur, il y a maintenant les solutions de téléphonie intégrées aux outils de communication de l'entreprise. Ces solutions de communication sont proposées par Alsatel, entreprise régionale créée en 1947 et aujourd'hui à la pointe des nouvelles technologies de communication dans les domaines : télécommunication et réseaux, solutions opérateurs, radio-communication et sécurité.

Exemple d'installation intégrée entièrement gérée par Alsatel : La CCI de Mulhouse. Bernard Marck, directeur d'Alsatel Mulhouse, explique : « La CCI est éclatée sur plusieurs sites, comme le Port, le Gifop ou des bureaux excentrés comme à Saint-Louis. Au départ, chaque service avait son commutateur de téléphone, et ses lignes. Du coup, la CCI payait les



Bernard Marck

communications de ses salariés entre eux, d'un site à un autre ». Cette situation a été corrigée par Alsatel qui a installé une solution de téléphonie pouvant être considérée comme "interne et multi-sites" puisque la CCI investit dans l'installation, et non dans les consommations qui découlent des appels de ses salariés, où qu'ils soient. « L'installation est vite amortie, étant donné le volume d'appels. L'intérêt aussi est de bénéficier d'un contrat de maintenance sur l'installation, notre service est interne et très réactif », indique Bernard Marck.

Un seul tuyau pour tous les outils de communication

Ainsi, les installations téléphoniques des entreprises équipées tendent à s'intégrer non seulement sur le plan de la téléphonie, mais avec tous les vecteurs de communication, ordinateurs et téléphones portables. Pour les nombreuses entreprises de 30

à 150 personnes qui ne sont pas encore équipées, Bernard Marck indique « que l'intérêt de passer en "full IP (Internet Protocole)" permet de faire passer "dans le même tuyau" toutes les communications voix et données sur un ou plusieurs sites en réalisant des économies considérables ». L'intérêt est évident sur le plan de l'organisation : centralisation des numéros de téléphone, agendas partagés, intégration de paramètres de sécurité...

« Le système intégré, par sa transparence et son décloisonnement, relie les salariés d'une même entreprise entre eux, qu'ils soient chez eux ou en déplacement, ils utiliseront les mêmes outils au même coût. »

Une formation réajustée en permanence

Le site d'Alsatel Mulhouse compte 35 personnes. Il comprend 1 000 m² de bureaux, ateliers et stock de pièces pour le service après-vente. « Nous proposons une

offre globale à nos clients. Nous mettons en œuvre les solutions de communication étudiées par notre bureau d'études, installons le matériel et assurons la maintenance sur site ou à distance avec une hotline totalement dédiée à nos clients », explique Bernard Marck qui a aussi présidé à son arrivée en 2005 à un important plan de formation du personnel. « Nos techniciens et commerciaux sont formés en permanence aux nouveaux outils ; la téléphonie évolue constamment ». L'entité travaille sur une zone allant de Sélestat à Besançon. Alsatel fait partie du groupe Forclum-Eiffage.

BF

Contact : Bernard Marck, Alsatel
Z.I. Ile Napoléon, Rixheim
03 89 64 54 53
www.alsatel.fr



PRIMUS

Dépannage - Transports

- Dépannage
- Remorquage
- Relevage
- Tous secteurs
- Poids lourds
- Autocars
- Utilitaires
- Véhicules légers

03 89 44 33 33
Fax 03 89 64 95 36

RIXHEIM
34 rue de l'Ile Napoléon

COLMAR
2 rue Jean Haussmann

7j/7 24h/24 A55 A36



ALSANE 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

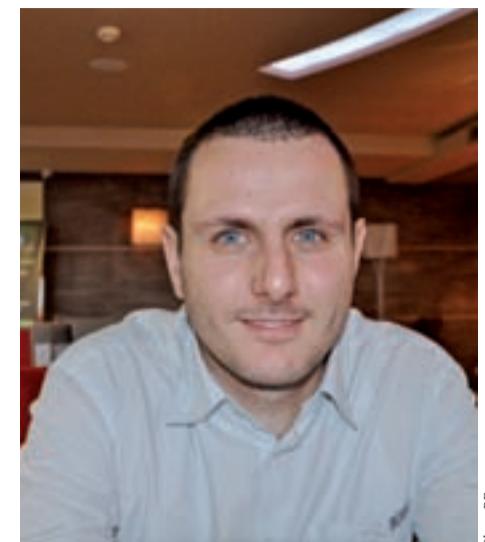
▶ Seiso

Spécialisé dans le conseil en organisation informatique à l'aide des outils Microsoft, Jérôme Castellano fait bénéficier à ses clients de son expérience dans de grandes entreprises.

Jérôme Castellano a créé son entreprise voici deux ans au terme d'une douzaine d'années passées dans de grandes entreprises bien structurées sur le plan informatique : « Je souhaite faire profiter aux petites structures d'une qualité d'organisation semblable à celle des grandes. En effet, on constate souvent qu'il y a un problème d'accès à l'information dès qu'un ordinateur n'est pas disponible ou qu'une personne est absente. Mon rôle consiste à décloisonner l'information... et aussi à le défendre contre les personnes non autorisées ou les spams ». Et éviter les pertes de temps à courir après des documents... ou des collègues. Une bonne organisation limite le risque d'erreur, les données sont bien classées, il n'y a pas de risque de doublon dans les RDV, etc., c'est une véritable aide au management à la gestion ».

Organisation rime avec sécurité

Après un audit, Jérôme Castellano définit avec l'entreprise son arborescence informatique selon ses priorités et ses éventuels points de blocage. L'accès aux agendas, aux contacts clients, devis, factures, fiches-produits, contrats, etc. est centralisé et réglementé selon la fonction de l'utilisateur. Les boîtes mail sont aussi passées au crible, les adresses unifiées, et la protection de la messagerie vis-à-vis de l'extérieur est gérée par les outils Microsoft dans la prestation globale proposée par SEISO car « une meilleure sécurité découle forcément d'une bonne organisation ». Dans tous les cas, Seiso met en place le matériel et les logiciels ad hoc.



Jérôme Castellano

Nouveau : la Seiso Box

Seiso propose depuis ce mois de février un service complet, la Seiso Box, soit un mini-serveur pour 10 à 15 utilisateurs et qui comprend Windows 7 serveur 2008 et un kit de prestations dont toute entreprise a besoin : des antivirus pour chaque ordinateur, la connexion à distance VPN, la synchronisation des mobiles, la sauvegarde des données... et ce pour moins de 2 000 euros HT, auxquels il convient d'ajouter un contrat de maintenance pour la surveillance des équipements. « Le but est de montrer qu'en plus d'être efficace, on est très compétitif avec les outils Microsoft », indique Jérôme Castellano.

BF

Contact : Jérôme Castellano, Seiso
06 48 20 32 93
www.seiso.fr, www.seisobox.fr
Seiso est adhérent à Rhénatic

▶ Netione : la formation est une passion

Noël Ludwig est formateur sur de nombreux outils utilisés en entreprise. Son organisme s'adapte à 100% au besoin du client. Il développe aussi des sites web et a créé un réseau professionnel sur le net.



Noël Ludwig

Intervenant en formation continue depuis 13 ans, Noël Ludwig maîtrise parfaitement l'univers PC aussi bien que Mac et tous les logiciels courants : SAGE, Open Office, COREL, Autodesk, Adobe, Photoshop, Illustrator... ou encore le "passage du PC au Mac".

« J'aime explorer les programmes parce qu'à l'origine, je suis développeur. Je me suis formé sur de nombreux

logiciels et sur tous les systèmes d'exploitation : pour moi, c'est une passion depuis que je suis adolescent ». Le dirigeant de Netione prolonge cette passion en la partageant avec les nombreuses personnes qu'il forme via des organismes de formation ou en direct dans des entreprises. Chaque formation est totalement adaptée au besoin et au niveau informatif du client. « Grâce à cette proximité, j'ai des relations durables avec ma clientèle, c'est important de pouvoir répondre exactement à la demande ».

Noël Ludwig développe aussi des sites web classiques ou d'e-commerce, il est spécialisé dans le logiciel de gestion de contenu open source Joomla ! et offre une prestation complète, de l'hébergement au référencement.

"Biznessbook", réseau social pro pour les dirigeants

Parti de l'idée d'apporter du neuf dans le domaine des réseaux professionnels, Noël Ludwig a créé sur internet un réseau social pour mettre en relation des chefs d'entreprises. Ce réseau national simple d'utilisation est destiné au chat en ligne, au partage de savoirs ou à des événements, mais il doit aussi contribuer à développer des relations d'affaires. « C'est pourquoi ce réseau ne s'adresse qu'à des chefs d'entreprises, il doit se consacrer majoritairement au développement de projets en commun. »

BF

Contact : Noël Ludwig, Netione
Illzach
03 89 33 14 32
www.netione.eu et www.biznessbook.fr



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

CITROËN

Sotoco, une entreprise familiale qui grandit

Le fabricant et diffuseur de distributeurs de boissons en entreprise créée par Ernest Jenner en 1970 se compose de deux entreprises : Sotoco Service, dirigée par sa fille Delphine Thomas et Sotoco, dirigée par son fils Anthony Jenner. Un développement qui s'est réalisé au fil d'innovations, de nouveaux créneaux et de croissance externe, avec une stratégie qui privilégie la qualité du service et l'ancrage régional.



Photo BF

Delphine Thomas

Delphine Thomas, diplômée d'une école de commerce et qui travaille au sein de l'entreprise familiale depuis 1996, est la gérante de la société Sotoco Service : « Nous mettons des distributeurs à la disposition des entreprises, et ce, gratuitement. Nous fournissons ensuite un service complet en alimentant les machines en fonction des besoins, et nous nous rétribuons sur la caisse du distributeur ». De 1998 à 2010, le nombre de distributeurs est passé de 150 à 1500 et Sotoco Service effectue pas moins de 19 tournées quotidiennes optimisées pour les alimenter en boissons, friandises, produits frais, etc. La prestation comprend aussi l'entretien et la réparation des machines en atelier interne.

« Le marché est relativement saturé aujourd'hui, et le nerf de la guerre, c'est la qualité du service. Nous servons des entreprises de 10 comme de 200 personnes, et sommes très réactifs en cas de panne ou de produits manquants ». Le département compte 40 personnes, dont 22 approvisionneurs et 7 techniciens et a réalisé 3,5 millions d'euros de CA HT en 2010.

Sotoco Service grandit via la croissance externe

L'évolution des goûts du consommateur fait quelque peu évoluer le métier, notamment vers

des boissons gourmandes, comme le café noisette par exemple. Mais ce type de demande est encore marginal. Idem pour les produits frais, qui permettent de diversifier l'offre, mais sont source de contraintes lourdes : livraisons de nuit avec du personnel sur place, stockage en chambres froides, respect de la chaîne du froid. « La croissance naturelle étant limitée, nous avons opté pour la croissance externe et racheté plusieurs entreprises de

développement sont importantes, avec la mise en œuvre d'un nouvel atelier de fabrication et des machines nouvelles entièrement conçues et montées en interne. Ce département compte 30 personnes.

Enfin, parmi les activités dérivées de l'entreprise, citons par exemple la fabrication et la vente de chariots à boissons chaudes pour les hôpitaux.

BF

« En moyenne, la consommation est d'une boisson et demie par jour et par personne. Plus il y a de stress, plus cette moyenne augmente ! »

notre secteur en 2001, 2003, 2009 et 2010. » Ce développement, outre l'extension du portefeuille de clients, permet à Sotoco Service de proposer des produits connexes comme l'installation de fontaines à eau, activité exploitée par l'une des sociétés rachetées.

Sotoco Service est d'ailleurs toujours à la recherche d'opportunités dans ce domaine. Une autre perspective de développement se dessine dans certains pays européens, où la société noue actuellement des contacts.

Sotoco : les gobelets prêts à être servis

Quant à Sotoco, le département géré par Anthony Jenner, il est spécialisé dans la fabrication de gobelets à dosettes tout prêts à être insérés dans les distributeurs ou commercialisés auprès de compagnies ferroviaires ou aériennes comme Air France. Pouvant recevoir une impression numérique personnalisée, les gobelets sont en plastique ou en carton, matériau plus en vogue aujourd'hui. Là aussi, les perspectives de

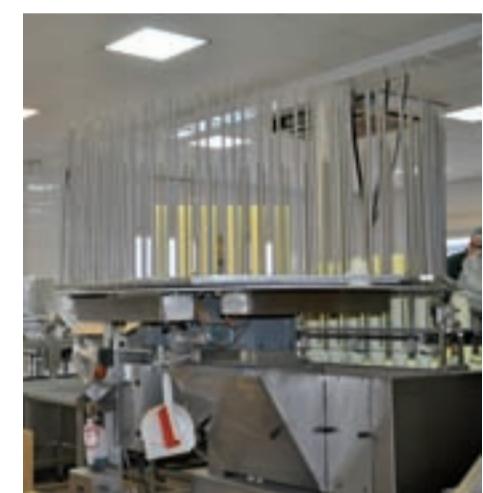


Photo BF

Contact : Delphine Thomas, Sotoco Service
14 rue des Alpes, Sausheim
03 89 61 95 55
www.sotoco.fr

BEMAC

L'iPad. Prêt pour l'action.



Avec la prise en charge intégrée de Microsoft Exchange, un accès sécurisé aux données de l'entreprise et une puissante plate-forme applicative, l'iPad se rendra tout de suite opérationnel.

Choisissez parmi les milliers d'apps professionnelles de l'App Store, dont les applications de bureautique de la suite iWork signées Apple qui vous permettront de créer des documents soignés, de superbes présentations et des feuilles de calcul enrichies de graphiques, de fonctions et de formules. Passez chez BEMAC et laissez-vous convaincre par l'iPad.

ISS ESPACES VERTS AGENCE DE MULHOUSE

Aménage et entretient votre espace de vie

Contrat d'entretien annuel :

- tonte, taille, désherbage,
- abattage, élagage,
- déneigement...

Prenez rendez-vous pour établir votre devis



Création et aménagement :

- maçonnerie paysagère,
- plantation, arrosage intégré,
- platelage bois, clôture...

Contactez-nous pour mettre en forme vos envies



Une équipe de professionnels à votre service

19 rue Saint-Amarin - BP 22053 - 68059 Mulhouse Cedex
Tél. : 03 89 32 29 29 - Fax : 03 89 42 36 17
Mail : iss.ev.mulhouse@fr.issworld.com

18, quai St Nicolas
67000 Strasbourg
03 88 25 84 88

14b, rue de la Mésange
67000 Strasbourg
03 88 22 78 87

1, rue Guillaume Tell
68100 Mulhouse
03 89 367 200



TM et © 2009 Apple Inc. Tous droits réservés. Apple, le logo Apple, Mac, iPad, App Store, et iWork sont des marques d'Apple Inc., déposées aux États-Unis et dans d'autres pays. Certaines sociétés et produits mentionnés ci peuvent être des marques déposées propriété de leur compagnie respective.

► FAAC : depuis 1947, la pièce automobile

Fondée par Fernand Greth en 1947, l'entreprise d'Illzach "Fournitures Accessoires Automobiles et Carrosseries" compte pas moins de 36 000 références de pièce auto en stock et se spécialise dans la peinture industrielle. Elle ouvrira au second trimestre un site internet de commandes en ligne, ouvert à ses clients régionaux.



Photo BF

Michel Greth

Michel Greth est entré en 1975 dans l'entreprise familiale qu'il dirige aujourd'hui, avec un père toujours vaillant qui vient quotidiennement dans l'entreprise, et sa fille en charge de l'administratif et des ressources humaines. Installée à Mulhouse avenue Kennedy depuis la création, l'entreprise a déménagé au cœur des concessions automobiles en 1988. « FAAC est une entreprise familiale qui compte 26 personnes. Nous avons toujours conservé le logo d'origine, par attachement au fondateur et pour marquer la stabilité de l'entreprise », explique-t-il. Depuis toujours, l'entreprise est à la pointe dans la diffusion des pièces automobiles, de plus en plus techniques. De plus, elles changent plus souvent

au gré des modèles de voitures, dont la durée de vie est plus courte qu'autrefois. Ce sont les "pièces d'usure" qui sont les plus demandées (liées au freinage, amortisseurs, échappement...) Seconde activité de FAAC : la vente de biens d'équipement pour les garages (ponts élévatrices, nettoyeurs haute pression et autres fournitures) et enfin la peinture pour carrosserie et ses périphériques (mastic, etc.).

Diversification en peinture industrielle

C'est l'activité carrosserie qui a conduit par extension FAAC à proposer une gamme de

peinture industrielle. « Nous avons d'excellents fournisseurs de peintures et des techniciens formés à leur mise en œuvre », explique Michel Greth, et celle-ci est souvent délicate, un peu comme pour la carrosserie. Pour FAAC, proposer de la peinture industrielle sur tous supports était presque naturel et permet l'ouverture à une nouvelle clientèle. Il est vrai aussi que la peinture pour carrosserie est un peu moins demandée, en raison de la diminution des sinistres. FAAC ne se contente pas de vendre le produit, mais forme ses clients à leur utilisation et effectue, comme pour la carrosserie, un suivi après-vente.

Bientôt l'accès aux produits FAAC grâce à une BDD sur le net

En test en ce mois de février auprès de quelques clients, la base de données des produits FAAC permettra d'enregistrer les commandes en ligne et d'obtenir des informations complètes sur les produits, trouver des solutions à des pannes, ou avoir accès à des indications de mise en œuvre. Le client FAAC situé dans le 68 et le 90 aura accès à ce site via ses identifiants. « L'idée est de donner toujours plus d'informations au client, qui est à la recherche de conseil. Nous investissons beaucoup dans la formation de nos techniciens et commerciaux, parce que la différence dans notre métier se fait sur la culture que nous avons de nos produits », conclut Michel Greth.

BF

Contact : Michel Greth, FAAC
14 avenue d'Italie, Illzach
03 89 61 80 91

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.vw-socar68.fr

Publi-information

Electro Concept Energie reste confiante en l'avenir du solaire !

Le gouvernement a décreté un moratoire de trois mois depuis le 2 décembre 2010 pour les installations photovoltaïques de plus de 3 Kwc. Objectif : éliminer la bulle spéculative des groupes d'investissements. Ce moratoire devrait permettre de connaître les nouvelles dispositions qui apporteront plus de visibilité à la profession. En outre, les installations pour les particuliers (moins de 3 Kwc) ne sont pas touchées par ce moratoire.

Electro Concept Energie, face à cette pause, continue à enregistrer toutes les demandes, de professionnels comme de particuliers.

Pour les professionnels : tarif de réinjection

- Installations intégrées sur bâtiments clos couverts à 0,44€ le Kwh
- Installations avec intégration simplifiée sur bâtiments à 0,37€ le Kwh
- Centrale au sol ou centrale sur toit plat (type usine hypermarché) à 0,33,12€ le Kwh

Ces installations s'amortissent en moins de 11 ans, tout comme les installations des années 2006 à 2010.

Pour les particuliers, ECE se positionne sur des installations amorties malgré la réduction de moitié du crédit d'impôt.

Les clients bénéficient d'un revenu de 1600€ à 1800€/an nets sur 13 ans, soit 22 100€ sur le contrat de 20 ans.



► Sprenger, imprimeur innovant

L'imprimerie de labeur de Sausheim a été créée en 1968. Jürgen Pohl-Sprenger y est entré en 1970 et évoque les difficultés, mais aussi les joies de ce métier.



Photo BF

David et Jürgen Pohl-Sprenger

Le dirigeant de l'imprimerie Sprenger évoque tout d'abord avec une certaine fierté les clients de stature nationale, voire internationale de l'entreprise, majoritairement situés en région parisienne : « Nous sommes bien positionnés pour répondre à des entreprises dans le domaine du loisir créatif ou du textile. Nous avons développé l'impression sur de nombreux supports, et pouvons façonnier des objets complexes : on vient souvent nous demander des moutons à 5 pattes car nous sommes connus pour trouver des solutions pointues », plaisante Jürgen Pohl-Sprenger.

Ceci dit, pas de secret : pour être référencée, comme l'imprimerie Sprenger, par les grands noms des secteurs de l'agro-alimentaire, de la banque ou du voyage, « il faut fournir un travail énorme en raison de l'exigence des grands groupes, et être capable d'assurer une qualité optimale ». Pour cela, le gérant a dû beaucoup investir, même durant les périodes difficiles, et tenir le cap pendant les tempêtes. Ensuite, tout est affaire de bouche-à-oreilles, et de fidélité des donneurs d'ordre, même s'ils changent d'entreprise au cours de leur carrière. « Nous avons un fonds de clientèle régulière, que nous suivons depuis toujours ». Enfin, la bataille ne se joue plus vraiment sur le plan technique, mais bien sur le

Stickers, banderoles : des produits pointus

Sprenger surfe sur la vogue des stickers décoratifs, qu'elle imprime en une infinité de tailles, formes et motifs. « Nous avons la chance d'avoir un bon volume de commandes dans ce domaine de l'autocollant repositionnable, que nous maîtrisons bien ». Sprenger sera bientôt en mesure d'imprimer des banderoles en grande largeur, utiles pour la publicité sur le lieu de vente ou l'événementiel.

L'objectif de Jürgen Pohl-Sprenger aujourd'hui est transmettre l'entreprise et son savoir-faire à son fils David. « Il faut accompagner les jeunes et les aider à prendre leur place, ils innoveront et il faut plus de jeunes dans les entreprises pour que l'économie se développe ! », conclut-il.

BF

Contact : Imprimerie Sprenger
57a rue des Romains Sausheim.
03 89 42 37 01
www.sprenger.fr

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

Plus de
10.000 m²
déjà installés

SHOW ROOM

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

ece
ELECTRO CONCEPT
ENERGIE
ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE
INSTALLATEUR
PHOTOVOLTAÏQUE
AGRÉÉ

Tecnitude : une web entreprise de biens d'équipement

Eric Koenig, dirigeant de Tecnitude, a eu raison d'investir 80% de son capital voici une dizaine d'années dans un site internet pour présenter ses produits : des trémies et convoyeurs à bandes. Aujourd'hui, Tecnitude réalise 1,3 M€ de chiffre d'affaires sans voir ses clients. Mais attention : pour réussir, il faut adapter tous les process à ce mode de commercialisation, de la conception des produits à l'après-vente.

Le métier de la vente des biens d'équipement évolue, et l'exemple de Tecnitude, épaulée par l'agence web Activis, montre qu'on peut vendre de gros objets pour l'industrie partout en Europe... en restant tranquillement cultiver son potager à Riedisheim.

Ceci n'est pas une plaisanterie, car l'entreprise verte Tecnitude, qui a éliminé d'emblée par son fonctionnement le CO₂ émis par des commerciaux en déplacement, chauffe une partie de ses locaux au bois, parraine des ruches d'abeilles, cueille les fruits de son jardin et cultive un potager à l'arrière de son siège social. « Nous voulons montrer qu'on peut réussir dans les affaires en diffusant des valeurs fortes. Vendre nos produits sur le net permet d'investir dans la qualité de vie au travail et le service au client », explique Eric Koenig dont l'entreprise compte 7 salariés.

Pas de prospection : On travaille uniquement sur le flux entrant

En clair, le travail au quotidien de Tecnitude consiste à traiter chaque demande avant-vente ou après-vente qui arrive via le site internet et à apporter la solution sur mesure. « Un contact sur 7 donne lieu à une commande. Le processus de décision prend 8 jours, pour une commande moyenne de 20.000 euros, c'est court ». Cette durée s'explique par plusieurs paramètres incontournables : l'ergonomie du site web, facile à utiliser. La démonstration des produits, bien expliquée. Et surtout le concept même des produits : les convoyeurs sont proposés en kits, totalement ajustables à la demande du client et aussi faciles à monter que des legos, démonstration à l'appui. Ajoutez-y un bon référencement du site, et un marché du recyclage en expansion qui a grand besoin de convoyeurs à bandes... et vous aurez les clés du succès de cette web entreprise. « Notre site est une référence mondiale dans le domaine du



Photo BF

Eric Koenig

convoyage. Nous soignons le contenu et proposons un configurateur de convoyeur en ligne ».

Innover en permanence

« Avant de connaître une croissance à deux chiffres, il nous a fallu 5 ans pour peaufiner le concept et l'adapter au web », indique Eric Koenig qui avait un autre emploi à l'époque. La rentabilité est arrivée en 2006, puis a été freinée par la crise. Tecnitude s'est alors lancée dans la location de convoyeurs à bandes, qui répondait mieux à une partie du marché. Aujourd'hui, la location représente le tiers de l'activité et Tecnitude est le 1^{er} loueur de convoyeurs en France. Autre cheval de bataille : le service, sous la forme du financement en cas d'achat. Malgré cette croissance rapide, l'entreprise dont le métier est évolutif est à 30% de son potentiel et recrute deux personnes : une belle success story.

BF

Contact : Eric Koenig, Tecnitude
10 rue du Commerce, Riedisheim
03 89 60 34 40 - www.tecnitude.com



Produits de nettoyage informatique

Bien nettoyer son matériel informatique et bureautique, c'est réduire de 80% les risques de panne.

La solution de :

- nettoyage écrans
- nettoyage et désinfection claviers

Téléchargez gratuitement notre guide sur www.chris-set.com

Micro'Net - 7 avenue du Valparc - Bâtiment A - 68440 Habsheim



QUE VOUS RAPPORTÉ
RÉELLEMENT
VOTRE SITE INTERNET ?

AUDIT WEB
MARKETING GRATUIT

POUR PROFITER DE CETTE OFFRE : <http://audit.alsasys.com>

03 89 56 17 40
www.alsasys.com

acquisition de prospects
conversion visiteurs / clients
conseil en stratégie web
formation

site internet / blog
solution e-commerce
hébergement
maintenance

expert web depuis 2001 - 5 personnes - 182 clients

AVIS D'EXPERT

Comprendre que le monde économique bouge

La cabinet Philomène Magu est spécialisé dans le recrutement (cadres, techniciens ou assistantes commerciales) et dans le reclassement des personnes ayant été licenciées pour raisons économiques. Sa dirigeante Jacqueline Probst explique les enjeux de la GPEC, la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

Qu'est-ce exactement que la GPEC ?

Jacqueline Probst : c'est un audit pour les entreprises sur les conditions de travail, la communication ou encore l'organisation générale. Cet audit se déroule sous forme d'entretiens individuels et permet d'anticiper les mutations économiques et sociales en tenant compte des compétences individuelles et collectives.

A qui s'adressent ces audits ?

J.P. : Il y a tout d'abord une obligation faite aux entreprises de plus de 300 salariés. Mais il existe des organismes qui financent le diagnostic pour accompagner la mise en place de la GPEC pour les PME, l'OPCA par exemple. Peu de dirigeants en font la demande, c'est sans doute l'une des raisons du décalage entre les besoins des entreprises et les compétences des gens.

Quels sont les enjeux ?

J.P. : Il y a des mutations profondes de l'environnement économique dues à l'intensification de la concurrence, à l'élargissement des contraintes réglementaires ou aux avancées technologiques. Ces mutations peuvent être anticipées en gérant et en adaptant les compétences des salariés. Hier, un transporteur acheminait de la marchandise d'un point A à un point B. Aujourd'hui, ce même transporteur s'est mué en logisticien et en gestionnaire de stock.

Comment la GPEC se met-elle en place ?

J.P. : Le diagnostic se fait avec des outils simples : entretiens annuels et à mi-parcours, formations et mises à niveau, analyse de la courbe des âges et



Jacqueline Probst

transmission du savoir. L'adaptation des salariés aux besoins de l'entreprise favorise un bon climat social. Les salariés se sentent valorisés car ils prennent une part active aux développements futurs, tout en faisant un bilan de leurs compétences.

HW

Contact : Philomène Magu/Probst Conseil
Maison de Soleil, 8 pl. de la République, Illzach
03 89 50 56 19
www.philomenemagu.net



En février...

... Partagez votre cœur

Avec de délicieuses Pépites de chocolat

44 av Gal de Gaulle - Rixheim
Ouvert du lundi au vendredi de 4h30 à 18h45
Samedi de 4h30 à 12h30 - Dimanche de 5h à 12h30

En Mars...

Pour 4 beignets achetés Le 5ème offert

DES SOLUTIONS FORMATION

Savoir Manager ses Equipes

• Encadrer et Motiver	9 jours
• Diriger Efficacement son Equipe	8 jours
• Les Fondamentaux du Management	3 jours
• Chef d'Equipe : réussir sa fonction	4 jours
• Gestion du Temps et de l'Efficacité	4 jours
• Les Techniques d'Entretien Professionnel	2 jours
• Gérer et Négocier les Conflits Interpersonnels	2 jours
• Animer et Conduire des Réunions	2 jours
• La Prise de Décisions Créatives	2 jours
• Manager la Supply Chain	12 jours
• Management et Conduite de Projet	8 jours

L'Ecole des Managers Alsace reconduira début 2011

• Réussir la Reprise d'Entreprise
Formation diplômante homologuée Niveau II

57 jours

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

Votre partenaire formation

SUD ALSACE MULHOUSE

Ucar
LOCATION DE VÉHICULES



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

l'apériscope

Invitation au 1^{er} Apériscope à l'Est vendredi 18 février à partir de 18h30

Pour fêter l'édition "Est" du Périscope sur la zone économique d'Illzach-Sausheim-Rixheim-Habsheim, NR Marchand de Vin crée l'événement et convie les représentants d'entreprises à un Apériscope gourmet. L'effectif étant strictement limité et les invitations diffusées depuis le 1^{er} février, il est possible qu'il n'y ait plus de place à la parution de ce journal.

Tentez votre chance par mail avec vos nom, prénom, nom de l'entreprise et e-mail : contact@le-periscope.info
L'inscription est obligatoire



NR - 7 avenue Pierre Pflemlin
ZAC Espale à Sausheim

alias
Business Coache

COACHING INDIVIDUEL OU D'ÉQUIPE
Pour Dirigeant, Manager ou Cadre

FORMATION

- Management
- Communication
- Stress et Temps
- Développement Personnel et Professionnel (DIF possible)

Nadia CLAUDEL tél. 06 09 93 13 08
MULHOUSE - contact@alias-bc.com



Ils ont retenu notre attention

La Maison de l'Entrepreneur a fêté ses 5 ans le 26 janvier, l'occasion de redécouvrir cet espace convivial de rencontres et d'échanges, pour y retrouver des chefs d'entreprise, des conseillers, des partenaires, des clients, des fournisseurs, assister à des conférences sur tous les sujets liés à l'entreprise.

La curiosité de quelque 250 personnes qui se sont pressées jeudi 27 janvier chez **Paul Kroely Automobiles** à Illzach pour y découvrir, le temps d'une soirée, le nouveau coupé Mercedes CLS.



Agenda CCI



Mardi 15 février à 9h - 12h

Etre présent sur le web

Passeport pour l'Economie Numérique
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : Antenne de Saint-Louis
Contact : Mario Elia
Tél. : 03 89 66 71 83

Mardi 22 février de 9h à 17h

Stammtisch sur le Tourisme sportif et de nature

Les rendez-vous de l'hôtellerie-restauration
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Marie-France Colin
Tél. : 03 89 66 78 14

Mardi 1er mars de 8h30 à 12h15 et de 14h à 17h15

Journée pour Entreprendre

Coût : 70
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Pascale Bas
Tél. : 03 89 66 71 78

Mardi 10 mars à 14h30

Comprendre et savoir utiliser les outils de l'Internet nomade et du Web 2.0

Les rendez-vous de l'hôtellerie-restauration
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Marie-France Colin
Tél. : 03 89 66 78 14

Mardi 14 mars à 14h30

Villacité : l'outil de l'immobilier commercial

Les rendez-vous du commerce
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Marie-Paule Valentin
Tél. : 03 89 66 71 77

Mardi 21 mars à 14h30

En quoi l'éclairage de votre point de vente impacte-t-il l'acte d'achat ?

Les rendez-vous du commerce
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Marie-Paule Valentin
Tél. : 03 89 66 71 77

Formations proposées par le CCI-CAHR Formation en février

- L'analyse financière (4 jours)
- Encadrer et motiver (9 jours)
- Management et conduite de projets (8 jours)

CCI-CAHR Formation

Christine Cuenin
Tél. : 03 89 33 35 45
info@cahr-formation.com
www.cahr-formation.com

Qui a dit que la qualité allemande coûtait cher ?



Nouvelle Astra Sports Tourer

Avantage client de

4 000 €⁽¹⁾

Sous condition de reprise.

www.opel.fr

- FlexFold[®] : sièges arrière rabattables automatiquement
- Capacité de chargement : jusqu'à 1 550 litres
- Climatisation
- Régulateur de vitesse



Wir leben Autos.



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

Wir leben Autos : Nous vivons l'Automobile. (1) Avantage client sous forme d'une remise de 3 000 € et de la prime à la casse Opel de 1 000 € sous condition de reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné à la casse. Offre réservée aux particuliers, non cumulable avec les autres promotions en cours, valable pour toute commande et livraison d'une Opel Astra Sports Tourer du 01/01/11 au 31/03/11 chez les Distributeurs Opel participants. Tarif au 01/09/10. Consommation moyenne Astra Sports Tourer (l/100 km) : 4.1/7.0 et CO₂ (g/km) : 109/165. Modèle présenté : Opel Astra Sports Tourer 1.4 Turbo 140 ch Cosmo avec options au prix conseillé de **20 130 €**, avantage client déduit.



A nos amis lecteurs !

Le Périscope OUEST étant distribué sur la zone économique ouest de Mulhouse (Parc des Collines, Didenheim, Dornach...), dans le N°12 de janvier-février, découvrez les produits, services et l'actualité de : Eco-conciergerie, Service Personnel, Low Cost CE, INTRAGO, L'Archipel du Bien-Etre, KIWI Backup, Le Centre de services OPEN, le groupe BPI, La Maison de l'Innovation et de l'entreprise, La Cité du Train, L'école d'entreprise Wilson, AS Compta et Chrysotile.

Tous les articles publiés par le Périscope sont en ligne et consultables gratuitement. L'entreprise peut être recherchée par son nom et il est possible de télécharger tous les numéros du Périscope au format pdf. www.le-periscope.info

Le Périscope Est

Édité par L'Agence Mulhousienne de Presse
37 rue Jean Monnet, 68200 Mulhouse
N° Siret 529 589 327 00012
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 journal et Apériscope:
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

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