

deco to rent

Location de mobilier,
la liberté de changer.

- Location ou vente
- Mobilier lumineux
- Déco & design italien

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

Louez nous !
Embellissez tous vos événements

www.le-periscope.info

Le Périscope EST

N°3 avril/mai 2011

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



La dernière ligne droite

L'autre jour, on pouvait entendre à la radio un homme politique dont j'ai oublié le nom et qui disait à peu de choses près : « Bon, maintenant que les cantonales sont passées, c'est la dernière ligne droite avant les présidentielles ». Rappelons que cette métaphore empruntée à l'athlétisme signifie qu'on va effectuer son dernier tour de piste avant l'arrivée, qui se termine par une ligne droite. Entendait-il par là qu'il va falloir terminer le boulot vite fait bien fait parce que les échéances sont proches ? Ou plutôt qu'on a intérêt à démarrer la campagne et entrer dans l'arène parce que ça va être difficile ?

Hélas, j'opterais plutôt pour la seconde solution et vous allez voir : pendant un an, on n'entendra parler QUE DE ÇA. Que des élections, des petites phrases, des attaques des uns, des sondages des autres. Pendant ce temps, le bon peuple de France a des tas de lignes droites devant lui : passer dans la classe supérieure, trouver un boulot avant l'été, réussir à payer ses impôts et charges avant l'automne, terminer un exercice équilibré avant l'hiver, bref un monceau énorme de lignes droites dont personne ne parle pendant que les politiques s'agitent dans leur microcosme.

On vient encore d'entendre que « les primaires sont un petit jeu entre amis ». On avait bien compris que depuis quelque temps, la guerre des égos avait plus d'importance que le reste. Il n'est pas sûr que les électeurs trouvent la ligne droite pour aller voter. Mais comme d'habitude, on n'en tirera pas des leçons... « Indignez-vous », le terme a été mis à la mode par un monsieur de 93 ans. Il est temps qu'on s'y mette !

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

DOSSIER ► Le nettoyage industriel

La propreté en entreprise a toujours été une question élémentaire d'hygiène, mais aussi d'image de marque. Depuis plusieurs années se sont ajoutés des paramètres d'ordre environnemental et sanitaire. Tous ces éléments sont à prendre en compte, et ce qui était un "mal nécessaire" est pris très au sérieux par les acteurs économiques. Le besoin de s'adresser à de véritables professionnels a multiplié les services et la formation dans un secteur très concurrentiel.



Rémi Spillmann et Marcel Czaja

► Ocito, les entrepreneurs solidaires

Ocito propreté et paysages est une entreprise de nettoyage spécialisée dans l'entretien des bureaux, des communs pour les copropriétés ou encore pour les comités d'entreprises. Environ 25% de son activité est consacrée à l'entretien des espaces verts et à la petite maçonnerie. Si Ocito est une entreprise comme les autres, elle revendique un mode de fonctionnement tourné vers la formation et l'insertion de ses salariés.

« Nous avons un agrément "Pôle Emploi" qui nous donne le droit d'embaucher des gens en situation difficile, et de les former pendant deux ans » explique Rémi Spillmann, directeur de la structure de nettoyage. « Mais attention », ajoute-t-il, « nous sommes une Sarl, notre fonctionnement d'entreprise est le même qu'une autre, avec les mêmes marchés et les mêmes contraintes. » « Pendant les deux années où ils restent chez nous, nos salariés bénéficient de formations diverses pour acquérir un savoir-faire qui leur permettra de trouver un contrat en CDI » ajoute Marcel Czaja, gérant du groupe Ocito, « et c'est le cas pour 40 à 50 % d'entre eux. » Ocito emploie 30 CDI (le I correspond à insertion) sur les 50 personnes présentes en équivalent temps-plein, regroupant dix-neuf nationalités, allant des plus jeunes sans qualification aux plus anciens en recherche

de travail. Entrant avec un niveau d'agent de service niveau 1, ils ressortent avec un niveau 2, validé par l'INHINI, l'organisme de formation du secteur hygiène. Concernant la partie espaces verts, la formation est pour le moment interne, mais une recherche de validation est en cours avec le lycée agricole de Rouffach.

Encadrer au sens large

« La formation interne, qui est une culture d'entreprise, réside aussi dans la transmission quotidienne du savoir-faire, » précise Marcel Czaja. « Nous voulons tirer les gens vers le haut et leur donner la reconnaissance du travail bien fait. » Pour cela, Chez Ocito le taux d'encadrement est plus élevé que dans la moyenne des entreprises. Deux personnes s'occupent du suivi social des salariés, redonnant ainsi aux

mots "ressources humaines" son vrai sens. Elles peuvent aussi fournir une aide au quotidien, comme la recherche de logement.

Du coup, les efforts fournis en termes de formation et d'encadrement ont forcément un effet positif sur la capacité d'Ocito à garder ses clients. « Dans un secteur où les contrats sont renouvelés tous les ans et où la concurrence est vive, le très bon taux de reconduction de ceux-ci est notre meilleur critère de satisfaction », termine Rémi Spillmann.

Hervé Weill

Contact : Ocito
8 rue du Pont - Illzach
03 89 46 84 60
www.ocito-services.fr

ILLZACH OPTIC

**OFFRES EXCEPTIONNELLES
JUSQU'A FIN AVRIL :**

**la 2^{ème} paire de marque à -50%*
sur tout le magasin (y compris les solaires)**



8 rue de Mulhouse - 68110 ILLZACH - 03 89 52 91 83

► Samsic : la force d'un groupe à l'échelle locale

Spécialiste du nettoyage industriel, l'agence de Mulhouse fait partie du groupe Rennais Samsic qui gère 75 établissements en France. Opérant sur un secteur allant de Guebwiller à Besançon, c'est avec 360 salariés dont 200 à temps plein, que Samsic dispense son savoir-faire à de nombreuses entreprises locales, essentiellement issues du secteur tertiaire.

« Le nettoyage industriel est un secteur de plus en plus difficile, surtout pour un service où la notion de subjectivité est importante », nous explique Alexandre Krebs, responsable du site de Mulhouse. « La propreté est appréciée... mais il y a une difficulté à la valoriser. »

Pour se démarquer dans un secteur très concurrentiel, la société mise sur plusieurs atouts qu'elle a su développer au fil des années. « Tout d'abord, notre équipe est d'une grande stabilité, nombre de collaborateurs ont une expérience de 20 à 25 ans sur Mulhouse. Nous connaissons bien nos clients et le tissu local. »

L'entreprise est aussi capable d'être très réactive pour pallier à des urgences, telles que des inondations ou autres sinistres. « Nous avons à disposition de nombreux véhicules ainsi que des machines comme des auto-laveuses autoportées ou accompagnées », insiste Alexandre Krebs. « La notion de service est fondamentalement ancrée dans l'esprit de l'entreprise. »

C'est cette notion même qui a permis à Samsic d'emporter le marché de nettoyage de la centrale nucléaire de Fessenheim. « C'est une grande fierté pour nous et aussi une belle référence », ajoute le responsable, « nous intervenons aussi bien hors zone que dans les bâtiments situés près des réacteurs. »

Une sensibilité écologique et sociale

Le personnel bénéficie de plus en plus de formations, et du cadre au laveur de vitres. Il existe de nombreux modules de formations pointues. Ainsi il est dispensé aux salariés des stages d'éco-conduite de façon à diminuer la consommation de carburant. Il existe une réelle volonté de sensibiliser le personnel à la gestion optimale des ressources.

Enfin, Samsic poursuit aussi un modèle social : « nous avons la réelle volonté de ne plus inscrire les gens dans la précarité en les faisant travailler à



Alexandre Krebs

temps partiel. Nous souhaitons au maximum offrir un temps plein avec un salaire décents », conclut Alexandre Krebs.

HW

■ Contact : Samsic
Zone Espale-Actipolis 3 Bât. B
6 avenue Pierre Pflimlin - Sausheim
03 89 31 08 88
Web: www.samsic.fr

Une activité difficile au sens propre

La propreté est une notion abstraite, que chacun évalue en fonction de critères et de vécus différents. Satisfaire le client dans ces conditions nécessite une parfaite connaissance du métier, pour ne pas perdre une clientèle de plus en plus difficile de conquérir.

Car le nettoyage industriel est un domaine d'activité où la concurrence fait rage. Les charges de personnel représentent 80% du prix de la prestation et fragilisent considérablement les entreprises, surtout les plus petites en cas de crise économique. Pour gagner des parts de marché, les entreprises de nettoyage industriel s'orientent vers d'autres domaines pour compléter leur offre, et développent l'aménagement des espaces verts, les services à la personne ou l'intérim. Ils se spécialisent aussi dans des activités plus pointues dans des branches comme "l'ultra propre" qui concernent les entreprises liées à la santé (hôpitaux, outils médicaux...), ou encore à l'horlogerie et l'industrie spatiale.

La gestion du personnel est particulièrement délicate dans un secteur où on emploie beaucoup de gens peu formés et à temps partiel. Les entreprises l'ont bien compris, et en cette période où l'activité économique est moindre et où le turn-over diminue, elles offrent des formations pour qualifier leurs salariés. L'enjeu est double : rentabiliser ce personnel et offrir à leurs clients un meilleur service. Il est donc indispensable d'avoir des cadres compétents, aussi bien dans leur spécialité que dans la gestion des ressources humaines.

La notion de développement durable et des différentes normes qui l'accompagnent sont de nouveaux défis importants pour ce secteur. Si les produits éco-labelisés sont bien présents, ils obligent les sociétés à être vigilantes sur un marché qui reste cher et où la demande n'est pas encore au rendez-vous. Les normes de qualité sont compliquées à obtenir et il faut en calculer la pertinence, tant l'investissement est coûteux en temps et en argent.

HW

■ Contact : Soprolux
1 rue des Gravières - Z.I. 3 - Rixheim
03 89 31 88 22
www.soprolux.fr

► Soprolux : une offre d'hygiène globale

Soprolux propose aux sociétés de propreté, ainsi qu'aux mairies, écoles, collèges, lycées et aux industries, des produits d'entretien ainsi que la vente et la location de machines de nettoyage. La société propose sa propre gamme de produits et se pose en expert dans son domaine, fort de 45 ans d'expérience dans son secteur d'activité.



Roger Brouet

« Nous voulons tendre vers une solution globale de nettoyage et de méthode. Il faut se centrer sur son métier pour apporter des véritables réponses à nos clients », nous dit Roger Brouet, le gérant. Depuis 1966, la société a développé en externe avec des ingénieurs chimistes une gamme de produits et ce sont maintenant près de 300 références qui sont proposées à la clientèle. « Chaque tâche a des composants chimiques différents, il faut donc une réponse avec un produit adapté » poursuit-il. « Le nettoyage doit prendre en compte les différentes

contraintes qui se posent avant toute action : emplacement, temps de travail, moyens, main d'œuvre. » Soprolux effectue des diagnostics dans les entreprises et dispense son expertise et ses recommandations auprès des professionnels du métier.

Machines en location

Dans ses 1200 m² de locaux à Rixheim (et 500 m² à Schiltigheim), la société propose aussi la

location de courte et de longue durée de machines de nettoyage. « Le prix de la location inclut le transport, les produits, la mise en route et les conseils de prise en main et d'utilisation » précise Roger Brouet. « Cette solution pratique et rapide dispense aux entreprises de faire un investissement qui ne s'avérera peut-être pas rentable ». Les machines sont aussi disponibles à la vente, avec des contrats d'entretien assurés par le SAV.

Produits verts et petites fournitures

Deux gammes de produits éco-labelisés sont disponibles chez Soprolux. Néanmoins, la vente de produits plus écologiques représente encore moins de 10% des ventes. « Il faut laisser le temps aux chercheurs de trouver des produits "verts" avec le même niveau de performance que les autres et au même prix » ajoute le gérant.

La société propose également toute une gamme de produits d'hygiène qui va du nettoyage des vitres ou des sanitaires, en passant par la désinfection, les désodorisants ou les poubelles pour le tri sélectif.

HW

■ Contact : Soprolux
1 rue des Gravières - Z.I. 3 - Rixheim
03 89 31 88 22
www.soprolux.fr

BigMat Les matériaux et les conseils des pros **Choisissez LA FILIÈRE PRO** **ALSACE MATERIAUX**

ILLZACH
9 avenue de Hollande - 03 89 61 78 22
alsace-materiaux@alsace-materiaux.com
www.alsace-materiaux.com - Du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et 13h30 à 18h, samedi de 8h à 12h

ROUFFACH
Parc d'Activités - 12 rue Manfred Behr - 03 89 49 60 15
alsamat@alsace-materiaux.com

ENERGYCOM
Gestion Energétique des Bâtiments
Outils et solutions de Mesures Energétiques Communicantes

Industrie TPE/PME/PMI
Process
Équipements
Norme BPX 30-130

Collectivités
Complément au DPE
RT 2012
Réglementation

Mesure, Acquisition
Génération de rapports personnalisés
Expertise, Assistance, Formation

Du concret? Visitez notre site
www.energycom.fr

BATIPUR  Tél. 03 89 62 82 14
www.bemo-france.fr

► Logicek : logistique et domotique

Crée en 2002, Logicek conçoit des logiciels pour des transitaires en douane, et pour les plateformes logistiques en général. Depuis quelque temps, l'entreprise développe des programmes informatiques reliant la téléphonie, l'informatique et la domotique de l'entreprise.



Emmanuel Keller

Emmanuel Keller est spécialisé dans un métier particulier : la conception de logiciels à façon comme par exemple la gestion et le flux de stocks, de l'arrivée des palettes en provenance de fabricants à la livraison chez le client. « Nos logiciels sur mesure permettent de restituer la traçabilité complète des produits pour des plateformes logistiques ». La grande distribution est concernée par ce type de logiciel, mais aussi les transitaires en douane qui grâce aux programmes de Logicek gagnent un temps considérable. « Grâce au logiciel, le dédouanement des produits prend beaucoup moins de temps. Alors qu'une personne gérait une centaine de déclarations par jour, le logiciel permet à deux personnes d'en gérer 1500, et ce jusque 23 heures. »

En outre, le logiciel est conçu de telle manière qu'il intègre au fur et à mesure l'évolution régulière de la réglementation douanière en perpétuel changement.

La téléphonie sur IP

Logicek vient de terminer l'équipement d'un bâtiment de 9 000 m² avec la téléphonie reliée à l'informatique, et de manière générale à toutes

les fonctions du bâtiment : chauffage, éclairage, gestion du portail, sécurité... « Nous avons conçu les programmes informatiques sur un cahier des charges élaboré avec notre client, et avons aussi installé tout le réseau filaire cuivre et fibre optique jusqu'au poste de travail », explique Emmanuel Keller, qui préfère en général proposer à ses clients la transmission par fil et la mise en place des armoires informatiques. Un écran mural ou un téléphone peuvent désormais gérer tout le bâtiment. « Le téléphone s'informate depuis un moment déjà, mais les habitudes ne sont pas encore tout à fait ancrées dans les entreprises », conclut Emmanuel Keller dont les locaux pourraient servir de show room : la porte d'entrée, la sécurité et même l'ambiance musicale sont gérés par téléphonie sur IP.

Béatrice Fauroux

● Contact : Logicek
18 rue du Jura - Sausheim
03 89 31 96 37
Nouveau site internet courant juin :
www.logicek.com

► Binomia : formation sur les logiciels courants

Sylvie Grandet a créé Binomia le 1er avril 2004 et propose avant tout des formations, notamment sur les logiciels de bureautique ou de gestion que tout le monde utilise... sans en connaître toutes les fonctionnalités. L'informaticienne crée aussi des sites web et propose des développements spécifiques qui facilitent la vie des entreprises.

De formation première en gestion et en comptabilité, Sylvie Grandet a imprimé un virage à sa vie professionnelle en reprenant des études après 12 ans de carrière en entreprise. Passionnée de maths et d'informatique, elle obtient le diplôme du MIAGE (Méthodes Informatiques Appliquées à la Gestion des Entreprises), puis travaille trois ans en entreprise pour mener des projets informatiques. Elle crée ensuite Binomia en 2004 pour répondre aux besoins de formation sur tous les outils informatiques utilisés dans l'entreprise : « L'expérience m'a montré que les logiciels ne sont pas exploités au maximum, alors que le travail pourrait être rationalisé, avec un gain de temps à la clé. Il arrive même qu'on achète des logiciels qui remplissent une fonction qu'un autre, présent dans l'entreprise, possède déjà ». Ainsi, elle forme des personnes de tous niveaux sur les logiciels de bureautique (suite Microsoft et Openoffice), les outils de gestion comme CIEL ou encore les logiciels de gestion de contenu (pour créer des sites internet). Elle met également en place ces outils dans les entreprises.



Sylvie Grandet

Grandet est aussi amenée à "perfectionner" certains logiciels, qui d'une version à d'autre n'ont pas toujours les mêmes fonctionnalités. Elle adapte totalement sa prestation aux besoins quotidiens de l'entreprise.

Enfin, Binomia personnalise les outils de gestion de contenu pour créer des sites web pour des TPE et PME.

BF

● Contact : Binomia
Rixheim
03 89 44 90 73
www.binomia.fr



Pôle de compétences TIC Grand EST

Rejoignez-nous sur www.rhenatic.eu



AVIS D'EXPERT

► Accompagner la transmission d'entreprise

Vendre son entreprise est un acte plus difficile qu'on pourrait le croire. Aux difficultés financières et juridiques peuvent s'ajouter des problèmes d'ordre psychologiques à ne pas négliger. Expert-comptable gérant de la société fiduciaire comptable d'Illzach (FICOMI) qu'il a créée en 2004, Christian Le Meitour livre quelques clés pour réussir une bonne transmission.

Quels sont les enjeux de la transmission ?

Christian Le Meitour : Transmettre dans de bonnes conditions va permettre de préserver le tissu économique en protégeant la richesse et les emplois. Le chef d'entreprise va être confronté au choix de la vente à un parent, un tiers ou parfois à ses salariés. Il lui faudra envisager toutes les conséquences et pour cela mieux vaut s'y prendre à l'avance, entre deux et cinq ans.

Quels en sont les acteurs ?

CLM : Il y en a trois principaux, outre le vendeur : un expert-comptable, un avocat spécialisé dans

le droit des sociétés et un notaire. La force des cabinets de petite taille est de pouvoir travailler en harmonie avec ces acteurs pour garantir au mieux les intérêts du client.

Comment estimer le prix de la vente ?

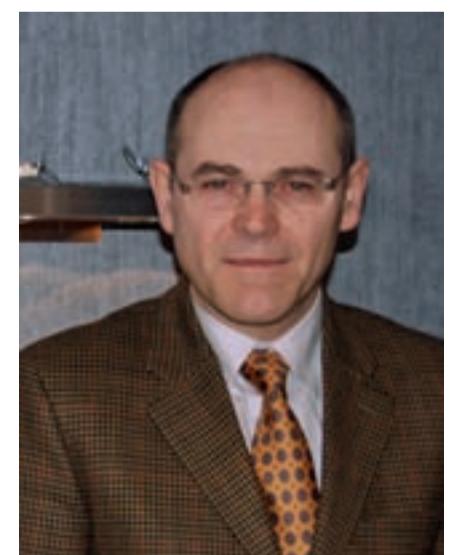
CLM : D'abord il faut savoir que la valorisation de l'expert n'est pas le prix de vente. Les gens sont parfois surpris par la valeur réelle de leur entreprise. L'acheteur doit intégrer le coût de l'acquisition, ce qui a une incidence sur le prix. Il faut aussi tenir compte des réalités économiques du moment. Le chiffre d'affaires non plus ne détermine pas la valeur de la vente.

Quelles conséquences pour le vendeur ?

CLM : Il faut accepter psychologiquement de passer la main et se préparer à avoir une activité différente. Beaucoup de chefs d'entreprises ont des difficultés pour se retirer. Il faut préparer un éventuel changement de statut et faire une simulation des droits à la retraite. Être bien préparé, c'est être lucide sur les changements à venir.

HW

■ Contact : Christian Le Meitour, FICOMI
1 rue Saint-Jacques - Illzach
03 89 50 71 50
www.cabinet-clm.fr



Christian Le Meitour

► Faller : success story de la "e-dragée"

L'univers du bonbon n'a pas de secrets pour l'entreprise Faller qui compte 38 salariés - toutes des femmes -, 11 magasins... et un site d'e-commerce de dragées, dont le succès dépasse les prévisions les plus optimistes. A tel point qu'un nouvel entrepôt est en cours de construction à Rixheim pour assurer la logistique des commandes sur le web. La dragée prend des couleurs !

Sous la houlette de Nathalie Faller, femme dynamique et volontaire en charge de la direction générale de la PME, la maison Faller regorge de projets. Le dernier en date, le site d'e-commerce de dragées ouvert en février 2010, est en train de faire bouger toute la maison : « Quand on a 10 magasins situés dans de très bons emplacements en centre-ville et des charges élevées, les perspectives de développement sont faibles ; il faut être très performant pour maintenir un commerce de qualité et indépendant ! L'idée a été de créer un site d'e-commerce pour compléter notre activité, mais uniquement sur le thème de la dragée », explique la dirigeante. En effet, rappelons que la maison Faller vend aussi bien des bonbons et friandises en stock permanent que des produits saisonniers : lapins de Pâques, chocolats de la Saint-Nicolas ou friandise dite éphémère.

Progression de la vente de dragées de 50 % en magasin

Le site web dragees.faller.fr, qui compte environ 400 références, a été créé par l'agence web Activis (ndlr : tout comme celui des chocolats Abtey, voir l'article sur notre blog). « En 6 mois, nous

avons réalisé l'objectif à 3 ans sur notre prévisionnel, et les ventes de dragées en magasin ont augmenté de 50 % ! » se réjouit Nathalie Faller, dont l'équipe a dû s'adapter à un raz-de-marée imprévu. Par ailleurs, le succès du site a pour effet de booster les ventes en magasin grâce aux clients d'Alsace et des départements voisins.

Le chiffre d'affaires réalisé par le site web a été de 420 000 euros HT en 2010, et devrait doubler en 2011. Aujourd'hui, une équipe de trois personnes réceptionne les commandes, gère les stocks et traite environ 40 commandes/jour. « Nous mettons un point d'honneur à avoir toutes les références en stock, soit toutes les dragées et leurs emballages ». D'où l'aménagement 1600 m² du bâtiment Bricorama route de l'Île Napoléon à Rixheim : entrepôt, atelier d'emballage, bureaux ainsi qu'un studio photo de 80 m². Il faut compter 1/3 du volume des ventes en stock permanent pour pouvoir assurer les livraisons.

Plusieurs collections par an : La dragée customisée

Les nombreuses références en stock s'expliquent par la très grande diversité des "mises en scène"



Atelier de conditionnement des commandes passées sur le web.



Nathalie Faller, avec au second plan l'entrepôt de stockage pour les livraisons des commandes passées sur le net.

de la dragée : oubliée, la boîte classique de nos grand-mères, les dragées sont désormais conditionnées dans des mini-chaussures de tennis, de minuscules habits pour filles ou garçons qui se balancent sur des cintres accrochés à de beaux présentoirs, etc. « Il faut créer un effet de collection avec des nouveautés permanentes pour que le baptême, la communion ou le mariage soient des événements uniques, avec un style adapté au décor de chaque table de fête. La dragée est entrée dans une course à la tendance », estime Nathalie Faller qui ajoute : « Même si ce développement a son coût, le net a transformé et stimulé le métier ».

Précisons pour finir que les quelque 600 références vendues en magasins sont entièrement gérées par une plateforme logistique externe à l'entreprise. Chiffre d'affaires 2010 du groupe : 3,5 M€ HT avec les ventes sur le web.

BF

Contact : Groupe Faller,
64 rue de l'Île Napoléon, Rixheim
03 89 45 95 27
www.faller.fr
dragees.faller.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

Gérard WOLDANSKI
votre vendeur société
06 76 53 81 63

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

En Avril....

Les lamalas
sont de retour...
Se faire plaisir
ou pour le plaisir d'offrir...
Retrouvez les en magasins

Retrouvez nos boulangeries sur notre site internet : www.boulangerie-wilson.com

En Mai...

Toute
l'équipe Wilson
Souhaite une bonne fête
À toutes les mamans

BONNE FÊTE
MAMAN
c'est pour vous !
toi !

A cette occasion,
Une rose sera offerte aux mamans

DES SOLUTIONS FORMATION

Efficacité professionnelle

• Cycle efficacité professionnelle	14 jours
• Maîtrise du temps et de l'efficacité	4 jours
• Développez votre leadership	4 jours
• Affirmation professionnelle	4 jours
• Transformez vos relations avec les autres	4 jours
• Connaitre et gérer le stress	3 jours
• Mind Mapping / Mind Manager	1 jour
• Savoir poser un changement	2 jours
• Savoir valoriser son image professionnelle	1 jour
• Ecoute active	2 jours
• Activer ses réseaux professionnels	1 jour

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

cci
SUD ALSACE
MULHOUSE

► Tractorhin, des solutions pour chaque chantier

Revendeur, réparateur et maintenant loueurs d'engins, Tractorhin s'adapte en permanence à la demande du marché, et aussi à la conjoncture. Pour son dirigeant Eric Soldermann, la clé de la réussite réside dans la réactivité et la flexibilité de son entreprise.

En 2009, comme beaucoup d'entreprises en Europe suite à la crise financière, Tractorhin accuse le coup et son activité baisse de 40%. Son entreprise spécialisée dans la vente de pelles hydrauliques multifonctions subit le contrecoup de l'arrêt de chantiers. « *Dans cette situation, si nous voulions garder notre équipe, il fallait prendre des mesures dans tous les domaines* », explique le dirigeant Eric Soldermann. Fait relativement rare, les salariés signent à l'unanimité une réduction temporaire de salaire. Et la société fait un effort sur toutes ses charges en général. Ensuite, les 5 commerciaux qui travaillent sur toute la France sont invités à travailler sur une nouvelle stratégie de vente.

Une nouvelle stratégie

« *Il fallait revoir notre offre en fonction des moyens de nos clients et prospects, qui ne veulent plus prendre le risque d'investir* ». Pour sortir des schémas du métier, Tractorhin a proposé la location des engins

de son catalogue. Cette location sans aucune obligation d'achat permet au client de tester sa pelle ou son accessoire et peut aboutir ensuite à une vente ; les mois de location sont alors déduits du prix du produit. La société met aussi davantage l'accent sur la réparation d'engins, et propose des solutions pour le financement d'un éventuel investissement. La location a tout de suite décollé et a permis à l'entreprise de retrouver l'équilibre en 2010. « *Pour cela, il a fallu constituer un parc de machines à louer, ce qui a été permis grâce à nos bonnes relations avec nos fournisseurs, et aussi avec nos banquiers qui nous ont suivis pour un emprunt garanti en partie par OSEO* ».

Pour 2011, Tractorhin se spécialise dans les produits de niche qui font gagner de la productivité et donc du temps sur les chantiers. « *Nous évoluons de plus en plus vers la proposition "1 pelle + 1 chauffeur", une seule pelle automatisée peut effectuer plusieurs actions, sans intervention manuelle d'un homme au sol par exemple. Pour nos clients, dont les chantiers restent au*



Luc Soldermann

même prix alors que leurs charges augmentent, c'est précieux ». Enfin, Tractorhin surveille de près son site internet et son référencement, car la profession travaille de plus en plus avec le web.

BF

■ Contact : Tractorhin
43 route de l'Ile Napoléon - Rixheim
03 89 54 21 54
www.tractorhin.fr

► A chacun son box : Services à la carte

Frédéric Marchand a ouvert A Chacun son Box en juin 2010 à Rixheim, et propose plusieurs services qui facilitent le stockage, l'archivage et même le déménagement aux entreprises comme aux particuliers.



Frédéric Marchand

Pour créer son entreprise, Frédéric Marchand a acquis la licence de marque A Chacun son Box à une entreprise de Besançon qui a créé le concept. Les boxes à louer se répartissent sur trois étages totalisant 2 400 m² et sont proposés sur mesure et pour toute durée à partir de quelques jours. Le service se veut souple, simple et bon marché : « *Nous proposons une durée à la carte et une location au prorata de la surface : 13 euros TTC par mois au mètre carré, c'est le tarif le moins cher localement* ». Ce tarif est proposé pour le rez-de-chaussée du bâtiment ; au premier étage, il est à 11 euros et au second étage à 9 euros seulement, car il faut un fenwick pour monter les affaires. « *Le local est propre, sécurisé mais non chauffé, ce qui ne pose en général pas de problème* », ajoute le gérant. L'enseigne commercialise aussi toutes les fournitures utiles à l'emballage et au stockage (cartons, scotch, papier bulle, films, sangles, etc.).

Plusieurs services complémentaires aux boxes

A Chacun son Box loue également des containers pour le stockage saisonnier ou du transport par bateau. Autre service : des solutions pour l'archivage ; et ce jusqu'à leur transport depuis l'entreprise jusqu'au boxe loué. L'entreprise met aussi à disposition des utilitaires en location pour l'entreprise, comme pour les particuliers. « *Nous proposons toute la palette des services de déménagement, de la vente des cartons à la location d'utilitaire, avec ou sans manutentionnaire pour aider les personnes qui auraient besoin de bras* ». Enfin, le loueur de boxes fait aussi relais Kiala pour les entreprises de vente par correspondance.

BF

■ Contact : A chacun son box - 4 rue Vauban, ZI2 - Rixheim
03 89 36 79 73 - www.achacunsonbox.com
Bureaux ouverts du lundi au samedi de 8h30 à 12h et de 14h à 19h

Des solutions logicielles sur mesure adaptées aux besoins de votre entreprise

morgen consulting

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

CARROSSERIE GUNKEL

MAITRE CARROSSIER

• Carrosserie toutes marques
• Agréé par les assureurs
• Véhicules de remplacement
• Marbre au laser
• Remplacement de pare brise

UN MAITRE D'AVANCE 40 ANS D'EXPERIENCE

48 avenue de Suisse 68100 ILLZACH
(A 5 mn de Carrefour, à côté de Citroën Illzach)
03 89 61 79 52
Fax : 03 89 61 79 72
www.carrosserie-gunkel.com

www.volkswagen.fr
Groupe VOLKSWAGEN France SA - RCS Strasbourg B 422 025 338

Enfin un sujet qui rapproche les salariés de leur directeur financier.

Nouvelle Passat SW Confortline Business 1.6 TDI 105 BlueMotion Technology

- Consommation : 4,41 / 100 km⁽¹⁾
- Emissions de CO₂ : 116 g / km⁽¹⁾
- TVS⁽²⁾ : 464 €
- DéTECTEUR de fatigue, préparation téléphone Bluetooth, système de radionavigation, aide au stationnement avant et arrière...

419 € TTC/mois⁽³⁾

www.vw-socar68.fr

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

Volkswagen recommande **Postrel**, assurance longue durée de responsabilité civile et dommages corporels et matériels, offre spéciale de location longue durée. (1) Cycle moyen urbain-éco-urbain de Nouvelle Passat SW 1.6 TDI 105 BlueMotion Technology (1100 km) : 4,41/100 km. (2) TVS : Taxe sur Véhicules de tourisme des Sociétés. Selon les articles 1010 et suivants du code général des Impôts. (3) Offre de Location Longue Durée sur 48 mois et 90 000 km pour une Volkswagen Passat SW TDI 105 BlueMotion Confortline Business avec option peinture métallisée, 48 loyers de 419 € TTC dont 11,72 € d'assurance Volkswagen obligatoire. Réservez à la clientèle assujettie à la Taxe Professionnelle, chez tous les concessionnaires Volkswagen présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : 266 avenue du Président Wilson - 93220 Saint-Denis La Prairie Cedex - RCS Bobigny 451 618 904 - Mandatrices d'assurance et d'intermédiaire d'assurance ORIAS : 08 040 261 (www.orias.fr). (4) Assurance "Perte Financière" souscrite auprès de COVEA FLEET - 160, rue Henri-Champion - 72100 LE MANS - RCS Le Mans B 342 815 339. Entreprises régie par le Code des Assurances.

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

► Aménager votre utilitaire en toute sécurité

SD Services, dont le siège est à Grenoble, est spécialisée dans l'aménagement des véhicules utilitaires. L'agence de Habsheim qui existe depuis 14 ans emploie 10 salariés et propose la conception sur mesure de l'équipement intérieur, en fonction des spécificités de chaque métier, dans le souci de la sécurité de l'utilisateur. En 2010, sur les 13 000 véhicules immatriculés en Alsace, elle en a équipée 1 450, soit plus de 10% du marché.

« 50% des accidents du travail ont lieu sur la route, notre maître-mot, c'est la sécurité », explique Joël Delbart, responsable de l'agence de Habsheim. « Nous travaillons en étroite collaboration avec les constructeurs automobiles sur les fixations et les points d'ancreages de nos réalisations. Nos produits sont conçus, testés et validés par les crash tests. »

La société a des accords avec les groupes EDF et France Telecom et a obtenu le label "Accord produits Renault".

« Nous équipons à 99% des véhicules neufs », poursuit Joël Delbart, « qui sont aménagés en sortie de chaîne. Ainsi, une entreprise pourra intégrer ce coût dans le prix de la location, qui est maintenant la manière la plus courante d'acquisition d'un véhicule. Nos différents agréments évitent aussi un passage aux Mines après transformation. »

Les possibilités d'aménagement sont sans limite. Si un bon nombre de clients optent pour les étagères classiques, SD Services possède un savoir-faire dans tous les métiers. Elle a ainsi équipé un car-régie ou un véhicule de transport de chiens de traîneaux. Elle peut aussi aménager un bureau, avec un coin travail, une prise pour ordinateur et l'indispensable machine à café.

Une conscience écologique

Le mobilier est fabriqué en bois dans l'atelier d'Habsheim. « Nous ne travaillons pas avec des produits sur catalogue, mais sur mesure », précise le responsable d'agence. « La conception du produit se fait en définissant clairement les besoins et les impératifs de chaque métier. » Une fois les éléments fabriqués, ils sont livrés et installés chez le client.

L'impact écologique entre aussi en compte dans le choix du contreplaqué utilisé pour la fabrication. Avec la norme PEFC (pour



Joël Delbart

promouvoir la gestion durable de la forêt), SD Services s'engage à utiliser du bois de qualité, acheté en Finlande.

L'un des prochains challenges sera d'alléger les aménagements des véhicules électriques, alourdis par leurs batteries.

BF

Contact : SD Services
6 rue de l'Artisanat, Habsheim
03 89 65 12 17
www.sdservices.fr

Publi-information

Nouveaux tarifs EDF : ECE continue !

Le 10 mars dernier est parue la nouvelle régulation des tarifs d'achat du kWh par EDF pour l'installation de panneaux photovoltaïques. La complexité et la baisse globale du tarif de rachat a conduit ECE à imaginer de nouveaux services pour continuer à accompagner ses clients.

Chez ECE, pas de défaitisme : la réglementation plus sévère aurait plutôt pour effet de stimuler ses activités. Tout d'abord, la société installe désormais tous les toits plats industriels ou tertiaires. Ceci peut s'avérer particulièrement intéressant dans le cadre d'une réfection de l'étanchéité.

Pour les sites isolés, elle propose des installations photovoltaïques aux bâtiments éloignés d'un raccordement EDF. Elle a aussi développé un réseau de revendeurs professionnels locaux pour le matériel, ils bénéficient ainsi d'équipements de qualité pour leurs clients.

Enfin, ECE met en place une offre de formation sur le photovoltaïque, étant donnée l'expérience acquise par ses techniciens sur ses nombreux chantiers.

Tout savoir sur le photovoltaïque :
www.electro-concept.net



Voyez grand !

Opel Movano
à partir de **18 542 €⁽¹⁾** ou **195 € HT/mois⁽²⁾**
Premier loyer de 6 350 € HT

OPEL MULLER
Une société du Groupe Andréani

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) Prix conseillé pour l'Opel Movano Fourgon L2H2 2.3 Traction 2.3 CDTI 100 ch remise de 6 858 € HT déduite OU (2) exemple de location longue durée OBS sur 48 mois pour un kilométrage maximum de 80 000 km, avec un premier loyer majoré de 6 350 € HT suivi de 47 loyers à 195 € HT incluant la maintenance, l'assistance 24h/24 7j/7 et hors carte grise (sauf augmentation du tarif constructeur sous réserve de modification de la fiscalité applicable et réserve d'acceptation de la Direction des risques TEMsys). Tarif au 20/09/10. Offres réservées aux professionnels volontaires pour toute commande avant le 31/05/11 d'un Opel Movano Fourgon L2H2 2.3 Traction 2.3 CDTI 100 ch neuf chez les Distributeurs Opel participants. Conso mixte gamme nouveau Movano (l/100 km): 8,0/9,4 et CO₂ (g/km): 211/249. TEMsys. SA au capital de 66 000 000 € RCS NANTERRE 351 867 692 Société de courtage d'assurances. Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L512-6 et L512-7 du code des assurances N° ORIAS 07 026 677.

INSTALLATEUR PHOTOVOLTAÏQUE RÉGIONAL



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

ÉTUDE GRATUITE PERSONNALISÉE



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

UCAR
LOCATION DE VÉHICULES
Véhicules de tourisme et utilitaires

30€
la journée
TOUT COMPRIS

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

ILLZACH MULHOUSE
03 89 61 79 30
03 89 600 300

Franchisé indépendant



A l'Etoile
Starnstewala
Restaurant - Winstub

Spécialités Alsaciennes - 25 Tartes Flambeées
Menu du jour au choix (5 entrées-5 plats-5 desserts)
Formule 2 plats 8,50 € - 3 plats 11,20 € avec le café
Repas d'affaire, de fin d'année sur mesure
Parking gratuit - Baisse des prix : TVA 5,5%

Winstub à l'Etoile - 57 rue de Bâle - MULHOUSE
Tél. 03 89 45 21 00 - Fax 03 89 56 24 26
contact@aletoile.com - www.aletoile.com

► Retour sur le premier Apériscope à l'Est



Photo Apériscope © Grégory Tachet

Merci à Georges Henner qui a été le premier à accueillir un Apériscope "gastronomique" à l'Est, le 18 février dernier.
Henner Marchand de vin - 7 avenue Pierre Pflimlin à Sausheim (Zone Espale) - 03 89 46 50 35 - contact@vin-henner.fr - www.vin-henner.fr

LES ENTREPRISES DE MULHOUSE ET ENVIRONS SONT CONVIÉES À

l'apériscope

Soirée Casino

Jeudi 26 mai
à partir de 18h30
chez
Paul Kroely Automobiles
228 av. de Fribourg à Illzach

Formulaire d'inscription **obligatoire** sur www.le-periscope.info / rubrique Apériscope
Seuls les formulaires remplis seront pris en compte.

Le Périscope Est

Édité par L'Agence Mulhousienne de Presse
37 rue Jean Monnet, 68200 Mulhouse
N° Siret 529 589 327 00012
N° ISSN : 2114-9984

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 Pfaffstett
Tél. 03 89 57 11 57, eca.edition@evhr.net

Impression : AZ Imprimerie, Brumath

Distribution du journal : Bike in the City

Agenda CCI

Vendredi 15 avril
Ateliers découverte Métiers de la propriété
Coût : Entrée libre sur inscription
Lieu : Orientoscope
Contact : Rachida Ghoulam - Tél : 03 69 58 51 10

Mardi 19 avril de 9h à 11h
2 heures pour Entreprendre
Module reprise de 11h à 12h
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Pascale Bas - Tél : 03 89 66 71 78

Mardi 3 mai 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

Lundi 9 mai à 14h30
Conférence "Les stratégies de développement du commerce et 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 10 mai à 9h - 12h
Etre présent sur le web
Passeport pour l'Economie Numérique
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : Maison de l'Entrepreneur
Contact : Mario Elia
Tél : 03 89 66 71 83



Bretzels
Saveurs Roland
d'entreprises

La tradition du bon goût
62 rue du Puits - 68100 Mulhouse - 03 89 65 55 42 - www.bretzels-roland.fr

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.

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

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